ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

САИДАҲРОР ҒУЛОМОВ, АБДУРАУФ АБДУЛЛАЕВ,
АБДУЛАЗИЗ СОТВОЛДИЕВ

# ИҚТИСОДИЁТ ИЛМИ АСОСЛАРИ

*Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги томонидан ўқув қўлланма сифатида тавсия этилган*

ТОШКЕНТ – «МОЛИЯ» – 2002

**С. Ғуломов, А. Абдуллаев, А. Сотволдиев.** Иқтисодиёт илми асослари. Тошкент, «Молия» нашриёти, 2002, 224 бет.

Ушбу ўқув қўлланма бозор иқтисодиётининг келиб чиқишига оид илмий қарашлар, ишлаб чиқаришнинг ривожланиши, мулкчилик муносабатлари ва бозор иқтисодиётининг шаклланиши, иқтисодий ўсиш масалалари, бозор иқтисодиёти инфратузилмаси, иқтисодиётни давлат томонидан бошқариш, жаҳон иқтисодиёти ва халқаро иқтисодий муносабатларга оид назарий билимлар, умумлаштирилган бўлиб, уларни ўқувчиларга содда ва равон илмий тилда тушунтириш кўзда тутилган.

Ўқув қўлланмасида замонавий «Иқтисодиёт назарияси» фанининг ютуқлари ва янгиликлари ҳам акс этган бўлиб, муаллифлар уларни илмий таҳлил асосида баён қилишга ҳаракат қилганлар.

Мазкур қўлланма аспирантлар, олий ўқув юртлари талабалари, касб-ҳунар коллежлари ва академик лицей ўқувчилари, умуман иқтисодиёт илми асосларини ўрганишга қизиқувчиларга мўлжалланган.

*Ўзбекистонда хизмат кўрсатган фан арбоби, иқтисод фанлари доктори, профессор **А. Ўлмасов** умумий таҳрири остида.*

**Тақризчилар: и.ф.д., проф. Ш. Шодмонов,**
**и.ф.д., проф. Қ. Йўлдошев,**
**и.ф.н., доц. Қ. Муфтайдинов**

## СЎЗ БОШИ

Ўзбекистон Республикасида бозор муносабатларига ўтиш бошлангандан бери бозор иқтисодиётининг назарий асосларини чуқур ўрганиш, унинг замонавий ютуқлари ва хорижий мамлакатлар тажрибасини умумлаштириб, такомиллашган бозор муносабатларини ривожлантириш давр тақазосига айланди. Бозор иқтисодиётининг бир неча асрлик ривожланиш тарихидан маълумки, бозор иқтисодиётига иқтисодий ўсиш ёки қисқариш, ишсизлик, инфляция, аҳолининг бой ва камбағалларга табақалашуви, маҳаллий ва халқаро миқёсда рақобат, манфаатлар тўқнашуви каби жараёнларнинг юз бериб туриши хосдир. Албатта, бу жараёнлар ўз-ўзидан юз бермайди, уларни олдиндан кўра олиш, ечимини топиш учун иқтисодиёт илми асосларига эга бўлиш, уларнинг моҳиятини тушуниб етиш ҳамда янги ғоя ва фикрлар билан бойитиш имконияти бўлмоғи керак.

Ушбу ўқув қўлланмасини ёзган муаллифларнинг асосий мақсади – ўсиб келаётган ёш авлодга иқтисодиёт илми асосларини ўрганиш бўйича бозор иқтисодиётининг келиб чиқиши, ривожланиши ва унинг бугунги кунда амал қилиш қонуниятлари тўғрисида тушунча бериш орқали уларга ўзлари яшаётган жамиятнинг иқтисодий қонун-қоидаларини тўғри ва чуқурроқ тушунтириш ҳамда жамиятда ўз ўрнини топиш ва кенг қамровли билимлар эгаси бўлиб етишишларига кўмаклашишдир

Иқтисодиёт илми иқтисодиётнинг ўзи каби доимо ривожланишда, янгиланишда бўлиб, янги ғоялар, қарашлар ва таълимотларнинг пайдо бўлиши уни янада бойитмоқда. Унинг асосида кўплаб ривожланаётган давлатлар иқтисодий тараққиёт моделининг миллий асослари яратилмоқда ва ҳаётга татбиқ этилмоқда.

Ўзбекистон Республикаси ҳам дунё мамлакатлари тўплаган тажрибанинг ижобий томонларини ўзлаштириш асосида ўзининг миллий-иқтисодий тараққиёт моделини жаҳон жамоатчилигига ҳавола этди ва уни амалда исботлаш арафасида ту-

рибди. Бу эса Президентимиз И. А. Каримов таъкидлаганидек, «Бозор муносабатлари шароитида ишлай оладиган, рақобатга бардош берадиган касб-ҳунар эгаларини тайёрлашни талаб қилади (Замонавий кадрлар — тараққиётимизнинг муҳим омилидир. Хавфсизлик ва барқарорлик тараққиёт йўлида. 262-263-бетлар, 1998 йил).

Бу иш ўз-ўзидан юз бермайди, албатта. Ёшларни замонавий илғор билимлар билан қуроллантириш учун ўқувчи янги билимларни ўзлаштирган бўлмоғи керак. Талабаларни янгиликка интилувчан ва бунёдкор инсон сифатида тарбиялаш учун эса ўқитувчиларга янги дарсликлар, ўқув қўлланмалари зарур. Ушбу ўқув қўлланмаси ҳам юқоридаги фикрлардан келиб чиққан ҳолда яратилган бўлиб, муаллифлар унда бозор иқтисодиётининг тарихий ривожланиш босқичларидан тортиб, бугунги кундаги замонавий ҳолати тўғрисида жуда кенг миқёсдаги билимларни жамлашга ҳаракат қилганлар.

Ўйлаймизки, ушбу ўқув қўлланмаси ҳам Республикамиз олий ўқув юртлари олимлари ва профессор-ўқитувчилари томонидан яратилаётган дарслик ва ўқув қўлланмалари қаторидан ўз ўрнини топади ҳамда уларни мазмун ва маъно жиҳатдан тўлдиради, иқтисод илмини ўрганишга қизиқувчиларга эса қизиқарли ва зарур билимлар манбаи бўлиб хизмат қилади.

Ушбу ўқув қўлланмаси ҳақида ўз фикр ва мулоҳазаларини билдирган китобхонларга муаллифлар олдиндан ўзларининг миннатдорчилигини билдириб қоладилар.

# I БОБ. ИҚТИСОДИЁТ ИЛМИНИНГ АСОСЛАРИ

## 1.1. ИҚТИСОДИЁТ ИЛМИНИНГ ВУЖУДГА КЕЛИШИ, ШАКЛЛАНИШИ ВА РИВОЖЛАНИШИ

Ҳар қандай жамиятнинг тараққиёти биринчи навбатда унинг иқтисодиёт соҳасидаги ютуқлари билан боғлиқ бўлади. Иқтисодиёт соҳасида ютуққа эришиш учун иқтисод илмини, унинг вужудга келиши, шаклланиши ва ривожланишига оид замонавий билимларни доимо ўзлаштириш ва уни замон талабига мослаштириб бормоқ керак. Бугунги кунда иқтисодиёт илми чуқур ўзгаришларни бошидан кечирмоқда. Режали иқтисодиёт тузумининг инқирозга учраши, бозор муносабатларини жамиятимизга кириб келиши оддий фуқародан тортиб давлат хизматида ишловчи хизматчилар, қолаверса, олимларда ҳам бозор иқтисодиётига оид билимларни ўзлаштириш, уни мамлакатимизнинг ижтимоий-иқтисодий тараққиёти хусусиятларидан келиб чиққан ҳолда амалда қўллаш заруратини туғдирди. Демак, жамиятимизда янги назарий қарашларга оид эҳтиёж катта ва уларни иқтисодиёт илмининг пойдевори деб ҳисобланувчи «Иқтисодиёт назарияси» фанида бир қанча ўтмиш ва замонавий иқтисодий тафаккур мактабларининг илмий қарашларини бугунги кун талабидан келиб чиққан ҳолда ўрганиш керак.

Инсонларда иқтисодиёт илмига бўлган эҳтиёж нафақат амалий аҳамиятга эга бўлиб қолмасдан, балки у маънавий-тарбиявий ёхуд педагогик аҳамиятга ҳам эгадир. Айниқса, бу фикр ўсиб келаётган ёш авлодга тегишли бўлиб, иқтисодиёт илмини ўрганиш ёшларга келажакда ўзлари яшайдиган жамиятнинг қонун-қоидаларини тўғри ва чуқурроқ тушунишга, қолаверса, шу асосда ўзи яшаётган жамиятда ўз ўрнини топишга ва ҳар томонлама маълумотга эга фуқаро бўлишга кўникмаларни беради.

Ҳар томонлама маълумотга эга фуқаро бўлиш учун иқтисодий қонун-қоидаларини ўргатадиган тадбирлар самарадорлиги билан

боғлиқ бўлган муаммоларга жавоб берадиган иқтисодиёт назариясининг асосларини билиши лозим.

Иқтисодиёт назарияси ҳар бир фуқаро учун амалий аҳамиятга эга, чунки у ҳамма вақт иқтисодий фаолият билан шуғулланади, ўз ҳолида иқтисодий муаммоларга дуч келади. Уларнинг ечимини топиши зарур бўлади. Бу ишда иқтисодий билимлар қўл келади.

Иқтисодий билимлар нима иш қилиш, қандай товар сотиб олиш, кимни ишга ёллаш, инфляция оқибатларидан қандай сақланиш, ишсизликнинг олдини олиш, ўз маблағини нимага сарфлаш хусусида энг зарур қарор қабул қилиш борасида мақбул ечимлар топишнинг назарий асосини беради.

Иқтисодиётни ўрганиш иқтисодиёт назариясидан бошланади.

Бу саволга Пол Самуэлсон шундай таъриф беради: "Иқтисодиёт назарияси (экономикс) – одамлар ўртасидаги ишлаб чиқариш ва маҳсулот айрибошлаш хусусидаги фан. У ҳаётдаги иқтисодий ҳаракатлар-баҳолар, ишлаб чиқариш ва ишсизликнинг ривожланишидаги ўзгаришларни ўрганади. Бу ҳодисаларни ўрганиш борасида экономикс ҳукуматга иқтисодий ҳаётга ўз таъсирини ўтказишга имкон берадиган сиёсатни юргизишда ёрдам кўрсатади.

Иқтисодиёт назарияси – танлаш фанидир. У хилма-хил товарларни ишлаб чиқариш ва жамиятнинг барча аъзолари ўртасида инсон учун чекланган ишлаб чиқариш ресурсларидан фойдаланиш усулларини қандай танлашни ўргатади. У одамзотга қандай қилиб истеъмол ва ишлаб чиқаришни ташкил этиш муаммоларини, пул, фоиз даражаси, капитал маблағ ва бойликни ўргатади"[1].

Шундай қилиб, иқтисодиёт назарияси – бу ҳар хил мақсадга хизмат қилувчи танқис моддий ресурслардан фойдаланиш усулларини, хилма-хил товарларни ишлаб чиқариш ҳамда уларни ҳар хил шахслар ва гуруҳлар ўртасида истеъмол қилиш учун тақсимлашни ўргатадиган фан.

Бундан иқтисодиёт назарияси жамият ҳаётининг барча жабҳаларини қамраб олади деган хулоса чиқариш мумкин. Иқтисодиёт назариси, энг аввало, истисносиз барчамизга таалluқли бўлган муаммолар билан боғлиқ бўлгани учун ҳам ўрганишга моликдир.

---

[1] Самуэлсон П. Экономика (инглиз тилидан таржима). М., 1964, 22-бет.

К. Р. Макконелл ва С. Л. Брю «Экономикс»га шундай таъриф беришганди: "...экономикс – бу чекланган моддий бойликлар дунёсида истеъмол қилинувчи неъматларни ва хизматларни ишлаб чиқариш, тақсимлаш ва истеъмоли борасидаги инсон хатти-ҳаракатини ўрганишдир".

«Экономикс» ўзининг амалий зарурлиги билан тор йўналишдаги эмас, балки академик мавқега эгадир. Бухгалтерия ҳисоби, реклама, лойиҳаларни молиялаштириш ва маркетингдан фарқли ўлароқ, «Экономикс» энг аввало, пул топиши фани эмас... Бу фан муаммоларни одатда хусусий эмас, балки ижтимоий нуқтаи назаридан ўрганади. Бу фанда товар ва хизматларни ишлаб чиқариш ҳамда уларни айрибошлаш ва истеъмол қилишда бутун жамият манфаати кўзланади"[1].

## Иқтисодиёт фанининг вазифалари

Иқтисодиёт фани қуйидаги асосий муҳим вазифаларни бажаради:

**I. Билим бериш вазифаси.** У барча фанлар учун умумий бўлса-да, аммо иқтисодий фанда алоҳида ўрин тутади. У кишиларга иқтисодиётнинг сир-асрорлари, қонун-қоидалари ҳақида атрофлича билим беради.

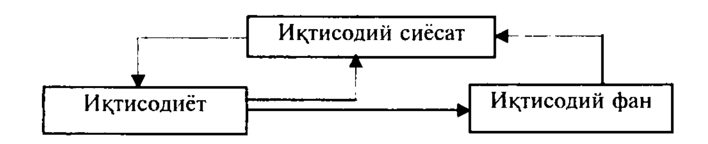
**II. Услубий вазифаси.** Иқтисодий назария иқтисодиётни бир бутун ўргангани учун бошқа иқтисодий фанлар учун таянч нуқтаси бўлган хулосалар беради. Шуларга таяниб бошқа фанлар ўз предметини ўрганади.

**III. Амалий вазифаси.** У иқтисодий сиёсатга оид тавсиялар беради. Булар иқтисодиётнинг барча субъектларига тааллуқли бўлади, уларнинг хатти-ҳаракатини белгилайди.

Иқтисодиёт фани асосида инсон ва умуман, жамиятнинг янги эҳтиёж ва манфаатларни вужудга келишида бош амал сифатида хизмат қиладиган ишлаб чиқариш ётади. Эҳтиёжлар, манфаатлар шаклида юзага чиқиб, ишлаб чиқаришни сифат ва миқдоран ҳаракатга келтиради. Аммо ишлаб чиқаришга эҳтиёжлар бевосита эмас, балки бозор талаби орқали таъсир кўрсатади. Ўз навбатида, иқтисодий сиёсатга нафақат ишлаб чиқариш ҳолати, балки иқтисодий фан тавсиялари ҳам таъсир қилади.

---

[1] Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. 2 жилдли, 1-жилд, М.,1992, 18-19-бетлар.




**1-чизма. Ишлаб чиқариш, фан ва сиёсат ўртасидаги боғланиш.**

## 1.2. ИҚТИСОДИЁТ ҲАҚИДАГИ ТАРИХИЙ ВА ЗАМОНАВИЙ ИЛМИЙ ҚАРАШЛАР

Фан сифатида иқтисодиёт назарияси (иқтисодиётнинг моҳияти хусусида тизимлаштирилган билим) XVII-XVIII асрларда вужудга келган. Ўша даврда унинг бош вазифаси давлат бойлигининг манбаини аниқлаш эди.

Илк назарий мактаблардан бири меркантилизм (италянча "меркантс" – сотувчи, савдогар сўзидан олинган) бўлган. Бу мактаб намоёндалари пул миллат бойлиги деб ҳисоблашган. Уларнинг илмий қарашлари дастлабки капиталистик фаолиятга, яъни катта фойда келтираётган халқаро савдога мос келарди. Миллий бойликнинг ўсиши аниқ эди, чунки шу даврда товарлар бир мамлакатда харид қилиниб, бошқасида эса юқори нархда сотиларди.

Меркантилистлар иқтисодиёт назариясининг асосий вазифаси – ташқи савдони кенгайтириш ва мамлакатда кўпроқ олтин жамғариш бўйича давлат сиёсатини юргазиш борасида маслаҳат беришдан иборат, деб ҳисоблашарди.

Меркантилизмнинг Англиядаги илк намоёндаси Томас Мен (1571-1641) ўзининг "Ташқи савдодаги Англия бойлиги" асарида: "Бизнинг бойлигимиз ўсиши ва пулимиз кўпайишининг оддий воситаси ташқи савдодир. Бунда биз қуйидаги қоидага амал қилишимиз керак: чет элликлардан харид қилишдан кўра, уларга кўпроқ сотиш керак",— деб ёзган эди. У ташқи савдони кенгайтириш ва хорижий моллар истеъмол қилишни камайтиришнинг яхлит дастурини яратган. Бу дастурга: 1) чет элдан келтирадиган қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини (зиғир, каноп, тамаки ва бошқа) ишлаб чиқаришни кенгайтириш; 2) қонун асосида аҳолининг ортиқча хорижий маҳсулотлар истеъмолини чегаралаш; 3) четга чиқариладиган буюмларнинг қийматини ошириш учун мамлакат кемаларидан фойдаланиш; 4) узоқдаги мамлакатлар

билан фойдали савдони рағбатлантириш; 5) маҳаллий товарлар ҳажмини ошириш учун ҳунармандчиликка эътиборни кучайтириш кирганди.

Франциядаги меркантилизм намоёндаси Антуан де Монкретен (1575-1621) иқтисодиёт назариясига "Сиёсий иқтисод" (юнон тилида "Политика" сўзи давлатни бошқариш санъати, "Экономия" – "Ойкос" – уй, хўжалик, "Номос" – билим, қонун) номини берган.

Меркантилизмдан кейин физиократлар мактаби вужудга келди.

Улар бойлик сифатида одамларнинг ишлаб чиқариш фаолиятини тан олганлар. Аммо улар қишлоқ хўжалиги тармоғи билангина чекланиб қолишган. Чунки фақат шу тармоқдагина "Маҳсулот" табиатнинг инъоми сифатида ўз-ўзидан вужудга келади, шунинг учун унга сарфланган меҳнатни, "Табиий" меҳнат деб ҳисоблашган. Қишлоқ хўжалигида қилинган харажатлар яратилган маҳсулот ва олинган даромад ҳисобидан қопланади. "Қишлоқ хўжалиги, – деб ёзган эди Кенэ, – саноат учун хом ашё, савдо учун товарларни етказиб беради ҳамда уларнинг харажатини қоплайди. Савдо ва саноат олинган фойдани ҳар йили маҳсулотни такрор ишлаб чиқарадиган, уларнинг сарф ва истеъмолини қоплайдиган қишлоқ хўжалигига қайтаради. Ҳақиқатан ер эгалари ва деҳқонларнинг даромад ҳамда харажатларисиз, ерларимиздан олинадиган маҳсулотларсиз савдодаги фойда ва ишчиларнинг иш ҳақи қандай қилиб яратилиши мумкин? Савдонинг қишлоқ хўжалигига боғлиқ бўлмаган алоҳида ривожланиши мумкинлиги хусусидаги тасаввур бу аҳамиятсиз ғоядир"[1].

Аммо, вақт ўтиши билан физиократларнинг қарашлари бир ёқлама эканлиги аён бўла бошлади.

Ҳаммадан кўра миллий бойликнинг яратилиши ва ўсишига оид саволларга классик мактабнинг буюк намоёндалари – инглиз иқтисодчилари У. Петти (1623-1687), А. Смит (1723-1790), Д. Рикардо (1772-1823) асосли жавоб беришган. Улар ўз ғояларида миллатнинг бойлиги моддий ишлаб чиқариш эвазига ташкил топишини асослаб беришади. Миллий бойликнинг ўсиш жараёни ишлаб чиқаришга дастлаб сарф этилган харажатларнинг жами (пул ва товарда ифодаланган) меҳнат

---

[1] Кенэ Фр. Танланган иқтисодий асарлар. М., 1960, 98-99-бетлар.

жараёнида кўпайиши (қўшимча қиймат ёки фойда ҳисобида) вақтида рўй беради. Шу ҳолатда иқтисодиёт назариясини ҳақиқий фанга айлантирган муҳим кашфиёт яратилди.

Меҳнатнинг қиймат назариясини яратган инглиз классик сиёсий иқтисодчилари капиталистик иқтисодни етарли даражада ўргана олишмади. Бу улкан ишни, иқтисодчилар эътирофича, иқтисодиёт назариясининг йирик ижодкорларидан бири бўлган К. Маркс (1818-1883) ниҳоясига етказди. Маркс қўшимча қиймат таълимотини яратди. У капиталистик ишлаб чиқаришни қандай қилиб ва қандай шароитда вужудга келишини, қайси қонунлар ва қанақа йўналишда ривожланишини атрофлича ойдинлаштириб берди.

Асримизнинг охирги ўн йиллигида жаҳон иқтисодий фанининг илмий салоҳияти янада ошди. "Иқтисодиёт назарияси бевосита хўжалик сиёсатида қўлланиладиган тайёр тавсиялар тўплами эмас, у таълимот бўлибгина қолмасдан, балки услубият, интелектуал восита, техникавий фикрлаш бўлиб, уни эгаллаганларга тўғри мушоҳада юритишига имкон беради"[1].

Ғояларни эгаллаш борасида кураш олиб бораётган замонавий жаҳон олимлари фикри ўтмишдаги буюк иқтисодчилар, масалан, Алфред Маршалл, Нол Самуэлсон, Милтон Фридмен, Л. Фон Мизес, Гелбрейт, Й. Жумпетер, А. Хейлбронер ва бошқалар дунёқараши асосида шаклланди.

Иқтисодиёт илмининг асосий вазифаси иқтисодий жараёнлар ва воқеаларнинг шунчаки тавсифини бермасдан, уларнинг ўзаро боғлиқлиги ва бир-бирига таъсирчан эканлигини, яъни уларнинг ўзаро боғлиқ бир бутун тизим эканлигини тушунтириб беришдир. Бундай жараёнлар қаторига иқтисодий ўсиш, иқтисодий кризислар, инфляция, ишсизлик, меҳнат унумдорлиги ва иқтисодий самарадорликка эришиш, эркин рақобат ва барқарор баҳоларни таъминлаш, ижтимоий ҳимоя, аҳоли турмуш фаровонлигини яхшилаш, мамлакатнинг халқаро иқтисодий манфаатларини ҳимоя қилиш ва ҳоказоларни киритиш мумкин.

[1] Кейнс Ж.М. Бандлик, фоиз ва пулнинг умумий назарияси. М., 457-бет.

## Иқтисодиётни ўрганиш даражаси

Иқтисодий назарияда иқтисодий жараёнларни таҳлил қилишнинг икки даражаси мавжуд. Биринчи даражаси – микроиқтисодий, иккинчиси эса макроиқтисодий.

Микроиқтисодий даражада истеъмолчиларни ташкил этувчи хонадон ва фирмалар фаолияти ўрганилади. Иқтисодий субъектларга истеъмолчилар, ишчилар, маблағ жойлаштирувчилар, ер эгалари, фирмалар, давлат идоралари, яъни иқтисодиётнинг ҳаракатланишида иштирок этадиган бирор бир шахс ёки хўжалик субъекти киради. Микроиқтисодиёт, товар сотиб олишда истеъмолчилар қандай иш қилишади? Баҳолар ва даромадларнинг ўзгариши уларнинг танловига нечоғли таъсир этади, фирмалар қандай қилиб ишчилар сонини режалаштиради ҳамда ишчилар ёллаш учун қаерда ва қанча маблағ сарф қилишини тушунтириб беради.

Микроиқтисодиёт бирор бир шахс, корхона ва бутун жамиятнинг танловига таъсир этувчи сабаб-оқибат боғлиқлигини текширади. Микроиқтисодиёт учун “Чекланиш”, “Танлов” ва “Муқобил қиймат” каби тушунчалар, “Мустақил тармоқ”, “Фирма”, “Уй хўжалиги” каби атамалар, “Ишлаб чиқариш” ёки “Аниқ маҳсулотнинг баҳоси”, “Фирмада банд бўлган ишчилар сони” ёки “Аниқ фирманинг даромади”, “Маълум фирма ёки оиланинг харажатлари” каби тушунчалар хусусиятлидир.

Макроиқтисодий даражада иқтисодий ҳодисалар ва фаолият миллий ва глобал миқёсида ўрганилади.

Макроиқтисодиёт – бу пулнинг ахбороти, меҳнат унумдорлигининг ўсиш даражаси, фоиз ҳисоб ставкалари, ишсизлик, иқтисодий ўсиш, иқтисодий беқарорлик каби иқтисодий ҳодисаларни ўрганувчи бир бўлимидир. Охирги йилларда макро ва микроиқтисодиёт ўртасидаги чегаралар яқинлашиб бормоқда. Макроиқтисодиёт бўйича мутахассислар микроиқтисодий асосланишлар билан кўпроқ шуғиллана бошлашди, зеро, микроиқтисодиётчилар микроиқтисодий фаолиятни умумиқтисодий фаолиятга боғлиқлигини ўрганишмоқда. Макроиқтисодиёт ялпи бозорларни, масалан, товарлар, хизматлар, ишчи кучи ва қимматли қоғозлар бозорларини, аммо, уларнинг ҳаракатини тушуниш учун, бу бозорларда иштирок этувчи фирмалар, истеъмолчилар, ишчилар, инвесторларнинг хатти-ҳаракатини ўрганади.

Иқтисодий фан мавзуси алоҳида қисмларга бўлинишида қатъий чеклашларга эга эмас. Шунинг учун иқтисодий

ҳаётнинг ҳар бир муаммосини фақат макро ёки микроиқтисодий деб, атаб бўлмайди. «Экономикс»нинг кўпгина муаммолари ҳар икки соҳага тааллуқлидир. Ҳақиқатан ҳам кейинги йилларда таҳлилнинг муҳим соҳаларида макро ва микроиқтисодиётнинг бирикиши рўй берди. Агар 15-20 йил олдин ишсизлик, асосан макроиқтиодий муаммо сифатида кўрилган бўлса, ҳозирда иқтисодчилар ишсизлик даражасини аниқлашда ишчиларнинг бошқа иш топишга қарор қилиши, аниқ товар ва ишчи кучи бозорининг ҳаракатланиш усули муҳим аҳамиятга эгадир, деб фикр юритишмоқда.

## Иқтисодиёт назарияси фанининг таҳлил усуллари

Назариянинг аниқ тадқиқот объекти билан биргаликда иқтисодий воқеликнинг ўрганиш услублари ва усуллари ҳам бор. Иқтисодий жараёнларни англаш усуллари табиий жараёнларни англащдан фарқланади. Иқтисодчи олимлар илмий идрок этишнинг ушбу шакл ва усулларидан фойдаланишади:

1) абстракт фикрлаш;

2) объектни (статистик) кузатиш;

3) тўпланган маълумотларни синтез ва таҳлил, индукция ва дедукция ҳамда тизимли ёндашиш ёрдамида қайта ишлаш;

4) гипотеза (фараз)ларни ишлаб чиқиш ва уларни текшириш;

5) тажрибалар ўтказиш;

6) мантиқий ва математик шакллардаги моделларни яратиш, график ва бошқалар.

Иқтисодий тадқиқотларнинг энг муҳим усулларига тўхталамиз. Илмий абстракция усулида турли-туман мураккаб ҳодисалар ичидан энг асосийси соф ҳолда топиб олиниб, илмий текширишни қийинлаштирувчи иккинчи даражали ҳодисаларни йўқ деб фараз қилинади. Мисол тариқасида нарх-лар ҳаракатини оламиз. Дастлаб қараганда, нархлар ҳаракати бу тартибсиз, кутилмаган жараёндир. Аммо таҳлил шуни кўрсатадики, нархлар ҳаракати қуйидаги аниқ омиллар ёрдамида белгиланади: талаб, таклиф, ишлаб чиқариш харажатлари, рақобат ва ҳ.к.

Абстракциялаш жараёнида илмий тоифа (категория)лар, тушунчалар асосланади ва шаклланади, объект ичида такрорланадиган, барқарор алоқаларни ва унинг бошқа объектлар билан боғланишини ифодалувчи иқтисодий қонунларни шакллантиришга шароитлар яратилади.

Иқтисодий фанга таҳлили эндигина дастлабки босқичда бўлган якка ҳодисалар ёки жараёнлар ҳақидаги билим керак эмас. Ҳаётимизда бир-биридан ажраган воқеалар ва ҳодисалар бўлмайди, ҳамма нарса бир-бирига боғлиқ. Шунинг учун ҳам иқтисод доимо тизим сифатида амал қилади. Илмий тизим индукция ва дедукция каби услубий воситалар ёрдамида шаклланади.

Индукция бу мантиқий хулоса, бунда айрим ҳодисалар асосида умумий қоидалар ва тамойиллар чиқарилади.

Дедукция – жараён бўлиб, бунда умумий қоидалар асосида иқтисодий объектларнинг ва жараёнларнинг хусусиятлари асосланади.

Тарихий ва мантиқий усуллар яхлитлигини таъминлаш иқтисодиёт фани учун муҳим аҳамиятга эга. Ҳар қандай иқтисодий тизим унсурларнинг узвий бирдамлигидан иборат. Иқтисодий тизимнинг жами унсурлари бир-бири билан ҳаракатчан боғланишда бўлади ва тизимнинг ҳар қайси унсури ривожланади. Бу ерда тарихий ва мантиқий бирлигини таъминлаш муаммоси, фақат тизим ва унинг унсурларини вужудга келишини аниқлаш пайтида эмас, балки ривожланиш тамойиллари, унинг босқичларини аниқлаш ва асослаш пайтида вужудга келади.

Иқтисодий-математик моделлаш иқтисодий қонунларни тадқиқ этишнинг ва уларни асослашнинг муҳим воситаси ҳисобланади. Иқтисодий-математик моделлаш иқтисодиёт ҳолатини ўрганиш, унинг дардига ташҳис қўйиш, даволаш усулларини топиш ва маълум вақтдан кейин иқтисодиётнинг ҳолати, оқибатлари, қабул қиладиган ечимларнинг ижтимоий-иқтисодий баҳосини белгилашга имкон беради. Иқтисодий-математик моделлаштириш математика муаммолари, қисқа муддат ичида олинадиган ва қайта ишланадиган маълумотнинг катта ҳажми билан боғлиқдир.

## Фойдалилик ва унумдорлик назарияси (маржинализм)

XIX асрнинг иккинчи ярми охирига келиб фойдалилик ва унумдорлик чегараси назарияси ёки маржинализм (marginal-охирги) яратилган эди. Маржинализм назарияси индивидуал психологик ёндашув нуқтаи назаридан хўжалик муносабатларида иштирок этадиган субъектнинг иқтисодий таҳлилидир. Субъект иқтисодий жараёнида иштирок этиш ёки иштирок этмасликни ҳал

қилишда унда қатнашув натижасида эришиши мумкин бўлган натижага асосланади. Назарияда бу баҳолар асосида ишлаб чиқариш ҳаражатлари, талаб, таклиф, нарх-наво даражаси аниқланади. Агар маржинализм назарияси амалиётдан фарқ қилса, маржиналистларнинг фикрича, назарияни эмас, балки амалиётни ўзгартириш керак бўлади.

Маржинализмга биноан, оқилона шахс ва иқтисодий ҳодисаларнинг ҳақиқатдаги иштирокчиси – бу ҳар хил тартибдаги шахслардир. Биринчиси – иқтисодиёт назариясининг вакили бўлса, иккинчиси эса – иқтисодий ҳақиқатнинг вакилидир. Оқилона субъект назарияни яратишга яроқли ва инсоннинг ҳақиқий иқтисодий юриш-туришини таърифлашга интилмайдиган аналитик восита, қоида сифатида майдонга чиқади.

Ўз назариясида субъектив баҳолар хусусидаги масалани олдинга сурган маржиналистлар уларнинг фақат истеъмол буюмлари ва хизматларга алоқаси бўлганларинигина тан олишган. Уларнинг фикрича, одамлар фақат истеъмол неъматларга муҳтож бўлади. Шунинг учун у фақат шу неъматлар тўғрисида фикр юритиб, ишлаб чиқариш воситалари ҳамда дастгоҳларни ҳисобга олмайди. Бу фикрлар истеъмол буюмлари нархини аниқлаб беради. Ишлаб чиқариш соҳасига эса уларга боғлиқ ва уларнинг таъсирида бўлиш вазифаси ажратилган.

Маржинализмда нодирлик тамойили – маълум товар ишлаб чиқаришнинг чекланган, белгиланган миқдори ҳақидаги фикр муҳим ўринни эгаллаган. Шунинг натижасида бу товарнинг нархи унинг субъектив баҳолари билан боғлиқ ҳолда бўлган талабга қараб аниқланади. Нодирлик тамойили, маълум даражада, ҳақиқатни ифодалайди (ҳар бир иқтисодий ресурслар чекланган шароитда фаолият юритади).

К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк ва бошқалар маржинализм назариясининг намоёндалари ҳисобланади.

## Монетаризм

Монетаризм – иқтисодиёт назарияси бўлиб, унга биноан муомаладаги пул миқдори хўжалик ҳолатни шакллантирадиган асосий омил бўлиб ҳисобланади. Муомаладаги пул ҳажмининг ўзгариши ва ялпи ҳамда миллий маҳсулот миқдори ўртасида бевосита алоқа мавжуддир. Монетаризм назариясининг асосчиси И. Фишердир.

Монетаристлар ҳисобича, давлат ўзининг хўжалик ҳаётига аралашувини (анъанавий вазифаларни бажариши билан бир қаторда) фақат пул ҳажми ўсишининг барқарор суръатларини таъминлаши билан чеклаши лозим. Уларнинг фикрича, узоқ муддатли режага биноан молиявий назорат ёки чеклаш жараёни фоиз ставкаларининг ўсишига ва хусусий сармояларнинг қисқаришига олиб келади, кредит-пул чеклашлари пул қадрсизланишини рағбатлантиради.

Монетаризм сиёсати пул-кредит тизимининг иқтисодиётнинг амал қилиши ва ривожланишига муҳим таъсир этиш қобилиятига таянади.

**Кондратьевнинг "Катта цикллар" назарияси**

Кондратьев цикллари 30-йиллар ўртасида Сталин буйруғи билан қатағон қилинган рус иқтисодчиси Николай Дмитриевич Кондратьев номи билан боғлиқ ҳолда жаҳон иқтисодиёт фанида машҳур.

Кондратьев яратган назарий умумлашувларнинг чўққиси бўлган – "Конъюктуранинг катта цикллари" назарияси жаҳондаги иқтисодий фикрни бойитди ва кейинги цикллик муаммоларни ечишда асос бўлиб хизмат қилди. Кондратьевнинг эллик йиллик цикли узун технологик тўлқин ҳар эллик йилда ўзининг энг юқори чўққисига эришишини кўрсатади. Бу циклнинг охирги йигирма йили мобайнида технологик жиҳатдан илғор тармоқлар энг яхши ишлайди, деб фикр юритиш мумкин. Аммо юзаки қарашда энг юқори ҳисобланган фойда, ҳақиқатда ривожланиши тўхтаган тармоқларнинг муҳтож бўлмаган капиталини қопланиши бўлади. Бундай ҳолат йигирма йилдан кўп давом эта олмайди, бундан кейин одатда олдиндан қандайдир ваҳима билан қаралган, кутилмаган инқироз рўй беради. Йигирма йил турғунлик даври бўлади, шу даврда энди пайдо бўладиган технологиялар янги иқтисодий ривожланиш учун етарли бўлмаган иш жойлари ярата олмайди. Энг қизиғи шундаки, ҳеч ким, энг аввало, ҳукумат ҳам бу жараённи сезиларли даражада ўзгартиролмайди.

Кондратьев асарларида биринчи марта шаклланган истиқболни белгалаш ғояси 20-йиллардан Ғарб мамлакатларида индектив режалаштиришни ривожлантиришда ўз ифодасини топди.

Кондратьев ғояси иқтисодиётни давлат томонидан тартибга солишда ҳам ўзининг замонавийлигини йўқотмаган.

Н. Д. Кондратьев услубиятини ўрганиш иқтисодий сиёсатнинг молия ва ижтимоий омиллари бирлашувини бир меъёрда ривожланишини таъминлаши мумкин.

**В. Леонтьевнинг "Харажатлар-чиқариш" усулининг мазмуни**

Нобел мукофотининг совриндори В. Леонтьев келажакдаги ривожланишни илмий асосда ўрнатишнинг ва Ғарбнинг илғор мамлакатларида кенг қўлланиладиган "Харажатлар-чиқариш" усулини яратган.

В. Леонтьев усулининг мазмуни қуйидагича: Ҳар бир мамлакатнинг иқтисодиёти – кўп тармоқли тизим бўлиб, уларнинг ҳар бири маҳсулотни яратиб, уни бошқа тармоқларга узатади. Уларнинг барчаси ўз фаолияти натижалари билан бир-бирини таъминлагани учун яшайди. Иқтисодиётни бутунлай ривожланишини олдиндан ўрганиш учун мамлакатнинг 600-700, Японияда эса ҳатто икки мингтагача тармоқлар ҳисобга олинади. Умумий тизимдаги алоҳида бўғинларда ишлаб чиқариш харажатларни ҳар хил нисбатларни ва кутиладиган натижаларни солиштирилиши энг қулай вариантни танлаб олишга кўмаклашади.

Нон ишлаб чиқариш самарадорлигини аниқлаш кераклигини фараз қилайлик. Бунда қуйидагича ҳисоб-китоб қилинади: ноннинг бир тоннасига рецептга асосланган ҳолда қанча ун, ҳамиртуруш, сут ва ҳ.к. керак бўлиши аниқланади. Кейин меъёр-соатда меҳнат харажатлари аниқланади. Натурал кўринишдаги аниқ буюмга бўлган моддий ресурсларнинг ва меҳнат сарфининг бундай ҳисоб-китобларидан сўнг пул ифодаланишида кутиладиган натижалар таҳлил этилади ва таққосланади. Баҳолар ва иш ҳақини ҳисобга олган ҳолда якуний маҳсулотни ишлаб чиқаришнинг энг қулай варианти аниқланади.

Бундай ҳисоб-китобларни В. Леонтьев Япония, Италия, Норвегия ва бошқа бир қатор мамлакатларда олиб борган. Улар "Харажатлар-чиқариш" усулининг юқори самарадорлигини исботлаб берди.

Миллий иқтисодиётнинг ишлаш моҳиятини талабаларга тушунтирганда, В. Леонтьев уни денгиздаги кема билан солиштиради. "Ишлар яхши натижа бериши учун, шамол керак – бу қизиқ иш. Рул давлат томонидан тартибга

солинади. Америка иқтисодиёти рули суст. Р. Рейган айтганидек, елканларни кўтаринг, улар шамолга тўлсин ва кабинада коктейл ичиб ўтириш, деганини қилиш керак эмас. Бу ҳол бизни сув остидаги қояларга йўлиқтириб, кемани ишдан чиқаради... Менинг ўйлашимча, японлар тўғри иш юритишди. Уларда ҳам хусусий ташаббус бор, аммо давлат ҳам яхши йўналишда иқтисодиётни ривожлантиришда катта рол ўйнайди. Ниманидир ўрганиш учун мен бугун барча капиталистик мамлакатлардан АҚШни эмас, балки Японияни танлаган бўлардим"[1].

Демак, хўжалик механизмининг аралаш турдаги кўп вариантлилигида очиқча айтиш мумкин: макроиқтисодиётнинг самарадорлиги халқ хўжалиги фаолиятининг бозор ва давлат томонидан тартибга келтириш воситаларининг қулай уйғунлаштиришни назарда тутади.

### Хекшер-Олиннинг назарияси

Швед олими, иқтисодий тарих бўйича машҳур мутахассис Эли Хекшер 1919 йили ўз назариясининг дастлабки тамойилларни шакллантириб берди, савдо муносабатларини ўрнатилишигача бўлган баҳолардаги халқаро тафовутларнинг таркибини тушунтириб берди. 30-йилларда Хекшер ғоялари унинг ўқувчиси Бертил Олин билан ривожлантирилди ва умумлаштирилди.

Хекшер-Олин назариясининг мазмуни нимадан иборат?

Мамлакатлар ишлаб чиқаришда ортиқча омиллар интенсив фойдаланилган маҳсулотларни четга чиқаради (ва улар учун тақчил бўлган интенсив фойдаланишнинг маҳсулотларини четдан олиб келади).

Ишлаб чиқариш омилларининг ортиқчалиги ва улардан фойдаланиш интенсивлиги деганда нима тушунилади?

Агар мамлакатда иш кучининг миқдори ва ўзга омиллари ўртасидаги нисбат бошқа мамлакатларга нисбатан юқори бўлса, бунда у ортиқча иш кучига эга деб ҳисобланади. Маҳсулот, агар унинг қийматида ишчи кучининг харажатлар улуши бошқа маҳсулотлар қийматига нисбатан юқори бўлса, у кўп меҳнат ҳажмига эга бўлиши ҳисобланади.

---

[1] Леонтьев В. Экономическое эссе. М., 1990, стр. 67-68.

Буни АҚШда мовут сотилиши мисолида кўрсатиш мумкин. Савдо алоқаларини ўрнатишдан олдин АҚШда мовут қиммат турган.

Қимматчиликнинг сабабларидан бири қуйидаги ҳолат бўлиши мумкин: АҚШда мовутга юқори талаб бўлиши қаттиқ иқлим, диний эътиқод, кийим тузилишининг мураккаблиги, ғалланинг юқори ҳосилини олиш технологияси хусусиятлари билан белгиланади, хорижда эса мовутни ишлаб чиқаришда юқори натижага эришилган. Хекшер ва Олин ҳақиқий ҳаётда баҳоларда кузатиладиган халқаро тафовутларни талаб ёки технология хусусиятларидан деб ҳисоблашмаган. Улар таққосланадиган харажатларнинг тафовут манбаи деб, ишлаб чиқариш омилларининг нисбатини ҳисобга олишган. Агар АҚШда мовутнинг ярди (узунлик ўлчами) доннинг 2 бушел (оғирлик ўлчами)га тўғри келиб, бошқа мамлакатларда эса бушелдан кам бўлса, бу биринчи навбатда АҚШда дон ишлаб чиқаришда интенсив омиллар нисбатан кўп ва мовут ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган омиллар эса нисбатан кам.

Эҳтимол, ҳамма харажатларни меҳнат ва ер харажатларига келтириш мумкин (масалан, дон учун керак бўлган ўғит ишлаб чиқариш учун, мовут ишлаб чиқариш учун калава ишлаб чиқариш зарурлиги каби, маълум миқдорда ер ва меҳнат сарфи талаб қилинади). Агар АҚШ четга ғалла чиқарса ва четдан мовутни олиб келса, бунда Хекшер-Олин назарияси бўйича бу ҳолат меҳнат сарфини кўп талаб қилиши ва ғаллани “Ер ҳажмини” куп талаб қилиши натижасида рўй беради. Бу АҚШда ер таклифи бошқа мамлакатлардаги ер таклифидан кўп бўлганлигини ҳамда АҚШда меҳнат таклифи бошқа мамлакатлардаги меҳнат таклифидан кўп бўлганлигини ифодалайди.

Бундай ҳолат (бошқа барча шароитлар тенг)да АҚШда ер ижараси бошқа мамлакатларга нисбатан арзонга тушиши, ишловчилар эса бошқа мамлакатларга нисбатан янада юқори иш ҳақини олишга даъво қилишлари керак. Ер арзонлиги деҳқончиликда, мовут ишлаб чиқаришга нисбатан харажатларни кўпроқ даражада пасайтиради. Ва аксинча, ишчи кучининг тақчиллиги АҚШда мовут ишлаб чиқаришини нисбатан қимматлаштиради. Хекшер-Олин назарияси бўйича, мана шу ҳолат билан савдо алоқаларини ўрнатгунча бўлган баҳолар тавофути тушунтирилади. Бу назарияга биноан ишлаб чиқариш омиллари билан нисбий таъминланганлиги ва улардан

фойдаланиш тавсифларида бўлган тавофутлари мовутни эмас, Америка ғалласини савдо алоқалари ўрнатганидан кейин четга чиқарилишини (донни эмас, мовутни четдан олиб келишини) асослаб беради.

Олиннинг ишончли яратилган ва тажриба маълумотлари билан мустаҳкамланган назариясини Нобел мукофоти совриндори Пол Самуэлсон ривожлантирди. У Хекшер-Олин фикри янада тартибли бўлишини таъминлайдиган математик шароитларни яратди.

## 1.3. ХЎЖАЛИК ЮРИТИШНИНГ ДАСТЛАБКИ ВА ЗАМОНАВИЙ ШАКЛЛАРИ РИВОЖЛАНИШИ

### Товар хўжалиги

Товар хўжалигидан олдин ишлаб чиқарувчининг ўз эҳтиёжлари ва хўжалик ичида бўлган заруриятни қондириш учун мўлжалланган меҳнат маҳсулоти ишлаб чиқаришга асосланган анъанавий (натурал) ишлаб чиқариш вужудга келган эди. Бу ибтидоий патриархал урф-одатларга асосланган хўжалик эди.

Натурал ишлаб чиқариш иқтисодий жараёнларни тор доирада олиб боришга мажбур қилди. Бунда ишчи кучи аниқ хўжаликка биркитилиб, эркин ҳаракатдан маҳрум бўлади. Хўжалик юритишнинг натурал шаклларининг хусусиятлари минг йиллар мобийнида қишлоқ хўжалик жамоаларининг турғунлигини таъминлаган. Бу янгилик интилмайдиган, консерватив хўжалик бўлган натирал хўжалик ўзи яратган маҳсулотни ўзи истеъмол этади. Бугунги кунда ҳам товар айрибошлаш билан таниш бўлмаган натурал хўжалик юритувчи қабилалар мавжуд. Масалан, Янги Гвинеяда аввал номаълум бўлган бейта қабиласи топилган. Унинг кўпчилик аъзолари ҳеч қачон бошқалар билан айрибошлаш муносабатлари юритишмаган. Қабила ҳамон тош асри шароитда яшамоқда. Бейта аҳли ўзлари ясаган тош болта ва бошқа шунга ўхшаш меҳнат қуролларидан фойдаланишади. Натурал хўжалик товар хўжалигига айланади.

Товар ишлаб чиқариши қуйидагиларни кўзлайди: 1) товар ишлаб чиқарувчиларнинг алоҳидалашувини; 2) меҳнатнинг ижтимоий тақсимотини; 3) олди-сотди ёки бозор ёрдамида эҳтиёжларни қондиришни.

**I. Ишлаб чиқарувчиларнинг алоҳидалашуви**. Ишлаб чиқариш воситаларига бўлган мулк шаклига қараб алоҳидалашувнинг моддий-техникавий ва иқтисодий турларини ажратиш керак.

Иқтисодий алоҳидалашув қуйидагилар билан белгиланади:

– ишлаб чиқариш омилларининг мулк сифатида алоҳидалашуви, яъни улар соҳибларининг бир-биридан ажралиб мустақил бўлиши;

– ўз сарф-харажатларини ўз маблағлари ҳисобидан қоплаш;

– ишлаб чиқарувчилар ўртасидаги алоқаларни товар айрибошлаш шаклида бўлиши;

– товар айрибошлашни тенглик (эквивалент) асосида ёки бозор белгилаган нарх асосида бўлиши;

– ҳар қайси ишлаб чиқарувчи ўзининг иқтисодий манфаатига эга бўлиши.

Товар ишлаб чиқарувчиларнинг иқтисодий алоҳидалашувида ишлаб чиқариш воситаларига хусусий мулкчиликнинг мавжудлиги ва меҳнатнинг ижтимоий тақсимоти товар ишлаб чиқаришни вужудга келиш сабабидир.

**II. Меҳнатнинг ижтимоий тақсимоти** хилма-хил неъматларни яратадиган алоҳида аниқ меҳнат турларини пайдо бўлиши, меҳнатнинг ихтисослашувидир. Масалан, моддий неъматларни яратувчиларнинг бир гуруҳи деҳқончилик маҳсулотлари ишлаб чиқариш билан банд бўлади, иккинчи гуруҳи – чорвачилик маҳсулотларини, учинчиси эса кийим-кечак тайёрлаш билан шуғулланади. Одамлар эса бу буюмларга эҳтиёж сезади ва бу эҳтиёжни фақат бозор орқали ўз меҳнатининг маҳсулини айрибошлаш орқали қондириши мумкин. Лекин товар ишлаб чиқаришнинг вужудга келиши учун меҳнат тақсимоти мулк соҳиблари ўртасида бўлиши керак.

Мисол келтирамиз. Искандар Зулқарнайн флотининг етакчиси Неарх ҳинд жамоалари ҳақида маълумот берар экан, уларда меҳнат тақсимоти мавжуд бўлсада, лекин ер умумий мулк ҳисобланган ва олинган ҳосил жамоанинг барча аъзолари ўртасида тақсимланишини таъкидлаган. Ишлаб чиқарилган маҳсулотлар жамоа аъзоларига тегишли бўлган ва олди-сотдисиз тақсимланган.

Бу мисол меҳнат тақсимоти мавжуд бўлса-да, аммо маҳсулот хусусий мулк бўлмаса, у олди-сотди этилмайди, бозор юзага келмайди.

**III. Товар ишлаб чиқариши доимо бўлмаган**. У тахминан милоддан олдинги V-VII минг йилликда бозор билан пайдо

бўлган. Қадимги Мисрда милоддан олдин 3-5 минг йил, Бобилди 4-7 минг йил олдинги даврда меҳнат маҳсули товарга айланган, деган маълумотлар бор.

Бундан олдин натурал ишлаб чиқариш бўлган. Дастлаб унинг ўрнига майда товар ишлаб чиқариш келгач, сўнгра ундан йирик товар хўжалиги пайдо бўлган.

Майда товар ишлаб чиқариш мутлақо йўқ бўладими? Майда товар ишлаб чиқариш якка, оила ва ширкат шаклларда намоён бўлиб, ҳеч қачон йўқ бўлмайди, ривож топган бозор тизимининг муҳим унсурига айланади. У кичик ва оилавий бизнес шаклига эга. Йирик сақланишига сабаб майда-чуйда ишларни йирик бизнес учун фойдали бўлмаслиги ва шунингдек рақобатда заифлашган йирик корхоналарни майда бизнес қаторига ўтиб қолишидир.

### Иқтисодий ва ноиқтисодий неъматлар. Товар

Янги классик мактаб ва унинг вакили – Менгер (Австрия мактаби) "Нодир" деган тушунчани ҳисобга олиб, неъматларни **иқтисодий ва ноиқтисодийларга** бўлади.

Ноиқтисодий неъматларнинг чегараси йўқ, иқтисодий неъматлар эса ноёб неъмат бўлиб ҳисобланади.

Неъматларнинг маълум миқдорига бўлган эҳтиёж ва улардан инсонларнинг фойдаланиш имкониятлари ўртасидаги нисбат, бу неъматларни иқтисодий ёки ноиқтисодийга айлантириши мумкин. Масалан, ўрмонда яшаган пайтда уй қурилиши учун керак бўлган ёғоч биз учун иқтисодий неъмат ҳисобланмайди. Уларнинг миқдори қурилиш материалига бўлган бизнинг талабимиздан бир неча бор ортиқдир.

Янги классик таълимотнинг вакиллари, товар, бу – айрибошлаш учун мўлжалланган иқтисодий неъмат, деб таърифлашади. Аммо бу тушунчада, товар меҳнат маҳсули бўлгани хусусида ҳеч нима айтилмаган.

Менгер товарнинг оддий ва илмий мазмунини бир-биридан ажратади. Илмий мазмунда товар бу – ҳаракат қобилиятига, сотувчиларга ҳамда меҳнат маҳсули хусусиятига боғлиқ бўлмаган иқтисодий неъматлардир. Бу иқтисодий неъматлар айрибошлаш учун мўлжалланади.

Оддий мазмундаги товар бу – савдогар ёки ишлаб чиқарувчи айрибошлаш учун сақлаган ҳамда маконда осон ҳаракат қиладиган маҳсулотлардир.

## 1.4. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ОМИЛЛАРИ ВА УЛАРНИНГ ТАВСИФИ

Ишлаб чиқариш ўз ичига товар ва хизматларни яратишга кўмаклашадиган омилларни олади. Табиий бойликлар, инсон имкониятлари, капитал ва тадбиркорлик ишлаб чиқариш омиллари ҳисобланади. Ҳар бир омил тизимда ўз ўрнига, аниқ вазифага эга.

1. Табиий бойликлар ёки ер, ер ости, ер усти бойликлари, ҳаво – товар ва хизматларни яратишда қўлланиладиган табиий неъматлардир.

Ердан фойдаланишгани учун тўланган ҳақ – рентадир. Рента ер эгасининг даромади.

2. Инсон имкониятлари ёки меҳнат – ишлаб чиқариш жараёнида асқотадиган одамзотнинг ақлий ва жисмоний кучқобилияти.

Бирор нима истеъмол қилишдан олдин, инсон уни ишлаб чиқариши ва бунинг учун меҳнат қилиши керак. Шу боис меҳнат ҳаётнинг асосини ташкил этади. "Меҳнат, – деб таъкидлаган эди К. Маркс, – инсон ва табиат ўртасида содир бўладиган бирор нима ундириб олиниши, мувозанат сақланиши ва назорат қилинишини таъминлайдиган жараёндир". Маркснинг иборасига биноан меҳнат инсон умрининг узвий-табиий шартидир. Меҳнат инсоннинг ҳайвонот оламидан ажралиб чиқишини таъминлаб, "Одамзотни яратди".

Меҳнат баҳоси – иш ҳақидир. Унинг миқдори ва ўзгариши бозор омиллари – талаб ва таклиф билан аниқланади.

3. Капитал – завод-фабрикалар, машина ва асбобускуналар ёки товар ва хизматларни яратишда фойдаланадиган жами моддий омиллардир. Ўзгалар пулини ёки бойлиги ишлатилгани учун тўланадиган ҳақ фоиз деб аталади.

4. Тадбиркорлик. Тадбиркорлик бу товар ва хизматларни ишлаб чиқариш учун зарурий бошқариш ва ташкилий маҳоратдир. Тадбиркор юқорида қайд этилган омилларни бирлаштиради ва муваффақиятга эришганда – фойда, тескари ҳолатда зарар кўради.

Тадбиркорнинг бизнесни йўлга қўйиш имконини берадиган ғоялар ва ҳаракатлари ҳамда бу борадаги хавф-хатари учун олинадиган рағбати бу – фойдадир.

## Ишлаб чиқариш, тақсимлаш, айрибошлаш ва истеъмол қилиш. Уларнинг алоқадорлиги

Маҳсулот ва хизматлар ўз ҳаракати доирасида бир-бири билан узвий бўлган босқичлар: ишлаб чиқариш, тақсимлаш, айрибошлаш ва истеъмол жараёнидан ўтади.

Ишлаб чиқариш, бу – ижтимоий жараён бўлиб, унда одамлар маълум тарзда бирлашиб, моддий неъматларни яратишади ва аниқ мақсадга эришишади. Ишлаб чиқариш маҳсулот яратишнинг шартидир. Ишлаб чиқариш жараёнида инсон ўзининг эҳтиёжларини қондириш учун воситалар ва табиат неъматини мослаштиради.

Ишлаб чиқаришни ҳам тор, ҳам кенг маънода кўриб чиқиш мумкин. Тор маънодаги ишлаб чиқариш бу – маълум давр ичида товар ва хизматларни яратиш жараёни. Кенг маънодаги ишлаб чиқариш – ўз ичига яратилган неъматлар ва хизматларни тақсимлаш, айрибошлаш ва истеъмолни оладиган тўхтовсиз такрорланадиган жараён.

Дастлаб ресурслар турли соҳалар ва корхоналар ўртасида тақсимланади сўнгра тақсимот яратилган моддий неъматларда ва хизматларда ҳар бир инсоннинг улушини аниқлайди. Тақсимот маълум қоидалар асосида амалга оширилади.

Айрибошлаш – одамлар ўртасида фаолиятнинг алмашуви, меҳнат маҳсулотларини айрибошланиши; унинг асосида эса ижтимоий меҳнат тақсимоти ётади. Маълум шароитлардаги одамлар ўртасидаги фаолият алмашинуви меҳнат маҳсулотларини айрибошлаш шаклида намоён бўлади. У бевосита ишлаб чиқариш жараёнидан ташқарида ишлаб чиқаришнинг ҳар бир иштирокчисига маълум неъматларни ажратиб бериш, тақсимлаш юз берганида неъматларнинг ўзи ёки уларнинг пул шаклидаги қиймати тақсимланади. Тақсимот ва айрибошлаш ишлаб чиқариш натижасини истеъмолга етказади, улар ўртасида вужудга келадиган зиддиятларни ҳал қилиб, уларни ўзаро боғловчи механизмни ташкил этади.

Неъматлар одамларнинг эҳтиёжини қондириш учун яратилади, шунинг учун ҳам ҳар қандай ишлаб чиқариш пировард натижада истеъмолга хизмат қилади. Истеъмол яратилган ноз-неъматларни амалда ишлатиш, улардан баҳраманд бўлиш демакдир.

Истеъмол икки турга ажратилади: индивидуал истеъмол (инсоннинг хилма-хил, моддий ва маънавий бойликлар –

озиқ-овқат маҳсулотлари, кийим, пойафзал, ўқиш ва ҳ.к.лардан фойдаланиши) ҳамда ижтимоий бирликдаги истеъмол, маориф, маданият, соғлиқни сақлаш, мудофаа, ижтимоий тартибни сақлаш хизматларидан ҳамжиҳатлик билан фойдаланиш.

## 1.5. МУЛКЧИЛИК, УНИНГ ТАРИХИЙ ТУРЛАРИ ВА ШАКЛЛАРИ

Бозор иқтисодиёти шароитида мулкчилик муносабатлари инсонлар ўртасида ишлаб чиқариш воситалари ва буюмларига эгалик қилиш ҳуқуқи берилишини англатади. Агарда, мулкка эгалик ҳуқуқи берилмаган бўлса, у ҳеч кимга тегишли эмас ва ҳеч кимнинг мулки ҳам эмас ёки у ҳамманинг мулки. Мулкчилик муносабатлари доимо ривожланишда бўлиб келган ва унинг турли хил шакллари пайдо бўлган. Бугунги кунда мулк шаклларининг қуйидаги кўринишларини ажратиб кўрсатиш мумкин: давлат мулки, хусусий мулк, жамоа мулки, кооператив мулки, акционерлик мулки, оила мулки, интеллектуал мулк ва ҳ.к.

Жамиятда мулкчилик муносабатлари асосий ўрин эгаллайди. Ишлаб чиқариш воситаларига бўлган мулкчилик жамиятда асосий ўрин эгаллайдиган ижтимоий-иқтисодий муносабатларнинг мазмунини ифодалайди. Иқтисодни муайян ривожланиш даражасига мулкчиликнинг аниқ тарихий шакли мос келади. Жамиятнинг тарихий ривожланиш жараёнида мулкчилик муносабатлари ўзгаради ва янгича мазмун ва шакл касб этади.

**Мулкчилик муносабатлари** давлат томонидан кафолатланади ва қонун йўли билан ҳимоя қилинади. Ҳар қандай мамлакатда мулкчилик тўғрисида ҳуқуқий қонунлар қабул қилинади, унда мулкка эгалик муносабати ифодаланади. Натижада мулкчилик муносабатлари ҳуқуқий муносабатлар шаклида намоён бўлади, мулкчилик субъектлари мулкчилик ҳуқуқига эга бўладилар.

**Мулкчиликнинг шакллари.** Мулкчилик турлари ва шакллари ишлаб чиқариш жараёнининг ривожланишига асосланган ҳолда ривожланиб борган. Лекин уларнинг ҳажми, тури ва шакли умумлашган ҳолда икки гуруҳга бўлинади:

1. Давлат мулки;
2. Хусусий мулк.

Бу иккита гуруҳ бозор иқтисодиёти шароитида ҳам етакчи мавқега эга бўлиб, хусусий мулк асосий бўлиб ҳисобланади. Шунинг учун бозор иқтисодиёти шароитида «Тадбиркорлик

мулки» турли хил мулк шакллари асосида пайдо бўлади. Демак, хусусий мулкдан хусусий тадбиркорлик келиб чиқади. Хусусий мулкнинг ўзини 2 хил шаклини кўрсатиш мумкин:

1) Якка хусусий мулк – у якка шахснинг мулки бўлиб, унинг асосида бирон-бир мулк объекти тадбиркор мулки бўлиб ҳисобланади. Тадбиркор мулкида ишчиларни ёллаб ишлатиш ёки ўзи ва оила аъзолари билан ишлаши мумкин;

2) Корпоратив хусусий мулк – корпоратив мулк ягона бир мақсадни кўзлаб, бир нечта мулк эгаларининг бирлашган мулкидир. Бу мулкдан ҳар ким алоҳида эмас, биргаликда фойдаланади. Бунга мисол бўлиб, Ғарб мамлакатларида кенг тарқалган корпорация ҳисобланади, лекин амалда улар акциядорлик жамиятлари шаклида иш юргазадилар, яъни тадбиркорлик фаолияти корпорация доирасида амалга оширилади.

Жамоа мулки – у жамоага бирлашган кишиларнинг умумий мулки ҳисобланади. Жамоа мулки ҳам унинг таркибига кирувчи аъзоларнинг мулки асосида шаклланади. Жамоа мулкида ҳам ҳиссадорлик қоидаси амал қилади, лекин акциядорлардан фарқ қилиб, мулк эгаси жамоа таркибида ишлаши шарт.

Давлат мулки – давлатнинг иқтисодий вазифаларини бажариши учун зарур бўлган ва унга хизмат қилувчи мулкдир. Давлат мулки ҳам давлат корхоналари, фирмалари ва ташкилотлари мулкидан иборат бўлади ҳамда тадбиркорлик билан шуғулланиб, фойда кўрадилар.

Хулоса шуки, тарихан мулкчиликнинг қуйидаги шакллари мавжуд бўлган: хусусий-индивидуал, хусусий корпоратив, жамоа, давлат ва аралаш мулкдир. Ҳозирги даврда хусусий-корпоратив мулк устувордир.

## XX асрда Ғарб мамлакатларида мулкчилик муносабатларининг ривожланиши

Мулкчилик шакллари XX асрда ишлаб чиқаришнинг умумлашуви таъсирида ўзгариб борди. Бу аҳолига акцияларни сотиш натижасида юзага келган акционерлик жамиятлари (корпорациялар, компаниялар)нинг тез кўпайишида ифодаланди. Акционерлар мол-мулки қадрли бўлиб қолди. Бундай мулкчилик шакли ишлаб чиқаришни ва хизмат соҳасини молиялаштириш ва маълум даражадаги даромад олишга аҳолининг кенг қатламларини жалб этиш воситасига айланди.

Натижада мулкдорлар сафи кенгайди. Кичик ва ўрта бизнесда индивидуал хусусий мулк ҳукмрон бўлса, йирик бизнесда хусусий-корпоратив мулк етакчи бўлди.

Ишлаб чиқариш воситаларига мулкчилик ҳукмронлиги қуйидаги шаклларда юз беради:

– ўзлаштириш ҳукмронлиги – ишлаб чиқариш воситалари ва пул маблағларнинг фақат аниқ шахсларга ёки ижтимоий гуруҳларга тегишлилиги;

– хўжалик юритиш ҳукмронлиги – шахсий ёки гуруҳий бойиш мақсадида мулкдордан вақтинчалик фойдаланишга олинган (ижара, концессия, кредит) моддий ва пул воситаларни алоҳида имконият ва ҳуқуқлар асосида ишлатиш.

Бозор ҳукмронлиги, арзон хом ашё сотиб олиш ва маҳсулотни юқори нархда пуллаш учун ишлаб чиқариш воситалари ҳамда тайёр маҳсулот бозоридаги асосий жойларни акционер ва молия капиталининг эгаллаб олиши билан тавсифланади. Бозорни эгаллаб олиш юқори фойда кўришга олиб келади.

XX асрнинг иккинчи ярмида умумлаштирилган мулкчиликнинг чегаралари кенгайди.

Йирик лойиҳалар (йирик корхоналар, каналлар ва йўллар қуриш) учун индивидуал сармоя етмас эди. Шунинг учун давлат, мулк соҳиби сифатида майдонга чиқиб, хўжалик вазифаларини бажаришни ўз зиммасига олди.

Давлат мулки хилма-хил ижтимоий-иқтисодий мазмунига эга бўлиши мумкин. Бу моддий неъматларни ким ўзлаштиришга ва давлат кимнинг манфаатини ҳимоя қилишига боғлиқдир.

Ғарб мамлакатлари иқтисодига давлатнинг аралашуви жаҳон урушлари даврида энг юқори даражага етди. Бунда давлат бутун ишлаб чиқаришни назорат қилиб, хом ашё ва энергетика ресурсларини тақсимлади, аҳолини маҳсулот ва товарлар билан варақалар бўйича таъминлади.

Тинчлик шароитида хусусий корхоналар ва корпорациялар, жадаллашган фан-техника тараққиёти талаб қиладиган ишлаб чиқаришнинг умумийлаштириши янада юқори даражасини таъминлай олмади. Шу сабабли Ғарб иқтисодиёт назариясида "Ҳаракатларнинг тўла эркинлиги" тамойилини инкор этган "Кейнс инқилоби" рўй берди. Ж. М. Кейнс иқтисодга давлатнинг фаол аралашуви заруратини асослаб берди. Шу мақсадда у солиқлар ҳисобига давлат мулкини кенгайтиришни, харидор талаби ва аҳолининг истеъмолини ошириш ҳамда шу билан бирга ишлаб чиқаришни кенгайтиришга таъсир этишни таклиф қилди.

Миллий иқтисоднинг давлат сектори пайдо бўлиб, у хўжаликнинг бир қатор тармоқларни қамраб олди. Бу сектор ишлаб чиқариш ва одамлар турмуш фаолиятининг умумий шарт-шароитларини таъминлайди. Иқтисоднинг юксалиши натижасида халқаро миқёсдаги йирик корпоратив мулк — корпорациялар мулки пайдо бўлдики, унда турли мамлакатлардаги мулк интеграциялашади.

Ҳозирги пайтда Ғарб мамлакатларида мулкчилик муносабатларининг мураккаб тизими амал қилмоқда. Мулк шаклларидан ҳеч бири бутун миллий хўжаликни қамраб ололмайди, боз устига ижтимоий гуруҳларнинг ҳеч бири якка ҳукмрон бўла олмайди. Мулкчилик муносабатлари тизими нуқтаи назаридан бундай иқтисод «аралаш иқтисод» деб аталади. АҚШ, Япония, ГФР ва Англияда хусусий мулкчиликнинг хилма-хил шакллари — фермерларнинг якка тартибдаги хусусий мулки, меҳнат аҳлининг хусусий мулки (оилавий дўконлар, дорихоналар, автомашиналарга хизмат кўрсатувчи станциялар ва ҳ.к.), акционер жамоалар мулки, ширкатлар, шерикчиликлар ва ниҳоят давлат мулклари мавжуд.

## Мавзу бўйича назорат саволлари

1. Иқтисодиёт илмининг амалий ва маънавий-тарбиявий аҳамияти нималардан иборат?
2. Иқтисодиёт фанининг вазифалари ва уни ўрганишнинг мақсади.
3. Иқтисодиёт ҳақида қандай тарихий ва замонавий илмий қарашлар мавжуд?
4. Иқтисодиёт назариясида иқтисодий жараёнларни неча хил даражаси мавжуд ва улар қайсилар?
5. Иқтисодиёт назарияси фанининг неча хил таҳлил усуллари бор?
6. Товар хўжалиги нима? Иқтисодий ва ноиқтисодий неъматлар.
7. Ишлаб чиқариш омилларининг қандай турлари бор ва уларнинг таснифи қандай?
8. Мулкчилик муносабатларининг бозор иқтисодиёти шароитидаги моҳияти ва унинг тарихий шакллари.
9. XX асрда Ғарб мамлакатларида мулкчилик муносабатлари ривожланишининг ўзига хос хусусиятлари қандай?
10. Ишлаб чиқариш, тақсимлаш, айрибошлаш ва истеъмол қилишнинг ўзаро алоқадорлиги қандай намоён бўлади?

# II БОБ. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИНИНГ ШАКЛЛАНИШИ

## 2.1. БОЗОР ВА БОЗОР МУНОСАБАТЛАРИНИНГ РИВОЖЛАНИШИ

### Бозорнинг ўзи нима?

“Бозор” тушунчасини бир ёқлама идрок этиш керак эмас. Дастлаб у уюшмаган ҳолда эди. Лекин ижтимоий ишлаб чиқариш ривожланиб борган сари “Бозор” тушунчаси маъноси кенгайиб борди ва муомала соҳасининг маънодоши деб, қабул қилина бошланди. Иқтисодиёт назариясида “Бозор” тушунчаси эркин баҳолар ва фойда асосида ишлаб чиқаришни ўз-ўзидан тартибга солиниш муносабатларини ифодалаш учун ишлатилади. Иқтисод илмида бозор деганда кишиларнинг олди-сотди муносабатлари тушунилади. Халқ орасида бозор тушунчаси савдо-сотиқ бўладиган жойни англатади.

Айрим ҳолларда “Бозор” атамаси шарқий бозор деган маънони англатади. Лекин бу тушунчалар бир хил маъно касб этмайди, албатта.

Иқтисодий назарияда бозорга савдо шакли ва аҳдлашув жойидан қатъи назар олди-сотди муносабатларида намоён бўладиган товар-пул муносабатларининг бирлашуви сифатида таъриф берилади. Бозор товар муомаласи бўладиган соҳа, иқтисоднинг муҳим бир қисми, унинг ёрдамида товар ишлаб чиқарувчилар, харидорларнинг талабини ўрганиб, қуйидагиларни ҳал қилишади:

– қачон, қанча ва қандай товарларни ишлаб чиқариш керак?;

– бу товарларни қандай (қандай ресурслардан ва қандай технология ёрдамида) ишлаб чиқариш лозим?;

– товарлар ким учун яратилади?

Бозор – бу пул ёрдамида товарлар айрибошлаш соҳаси бўлиб, у ерда яна икки хил муҳит – ижтимоий-иқтисодий жараёнлар амалга оширилади. Биринчидан, бу ерда товар

ишлаб чиқарувчилар ўз маҳсулотининг пул эквивалентини топишади, яъни уни маъқул нархда сотишади, лекин объектив, субъектив ҳамда фавқулодда юзага келадиган сабаблар таъсирида бозорда ноэквивалент, олди-сотди келишувлари амалга оширилади. Бунда товар эгаси уни мўлжаллаган нархда сота олмайди. Иккинчидан, олди-сотди, жараёнининг амалга ошиши натижасида мулк эгаси алмашади. Товар сотилгандан кейин янги эгасини топади ва бозор қонунларига (одатда, ҳуқуқий меъёрларда белгиланган тартибда) асосан олинган нарсани қандай ишлатиш эгасининг ихтиёрида бўлади.

Дастлаб кундалик истеъмол талабини қондирадиган неъматлар сотиладиган бозор вужудга келади, сўнгра бозор доираси кенгаяди, истеъмол товарларидан ташқари ишлаб чиқариш воситалари, ишчи кучи, сармоялар (қурилишга ва машина, жиҳозларни сотиб олишга мўлжалланган пул маблағлари), қимматли қоғозлар (акциялар, облигациялар), чет эл валютаси, илмий-техника янгиликлари ва бошқалар сотиладиган ҳамда сотиб олинадиган бозорлар тизими вужудга келади ва ривожланади.

Бозорда товар эгалари керакли неъматлар билан бошқа инсонларни таъминлашни ўз зиммасига олишади. Товарларни нақадар кераклигига қараб уларни эркин баҳолашда барча харидорлар иштирок этади. Улар ўз пули билан танланган товар учун "овоз беришади". Шу усул орқали товарларга муомала соҳасига йўл очилади ёки ёпилади. Бу халқ "референдуми"нинг натижаси бозор нархларида ўз аксини топади.

Бозорга сотувчи ўз товари билан чиқса, харидор ўз пули билан чиқади, товар пулга алмашади, натижада ҳар икки томоннинг ҳожати чиқади. Бинобарин бозор харидор билан сотувчини бир-бирига боғловчи механизм бўлади. Айнан бир иқтисодий субъект бозорда ҳам сотувчи, ҳам харидор ролини ўтайди, лекин бу ўрин алмашув турли бозорларда кечади. Тадбиркор истеъмол товарлари бозорида сотувчи бўлса, у ресурслар бозорида харидор бўлади. Ишчи эса истеъмолчилар бозорида харидор сифатида қатнашади, меҳнат бозорида эса ўз кучини сотувчига қўйган кишига, яъни сотувчига айланади.

Бозорнинг меъёрий ҳолати учун қуйидаги шароитлар мавжуд бўлиши керак: 1) товарлар эгаси аниқ бўлиши лозим, чунки бозорда бировнинг мулки бўлган нарсани биров сота олмайди; 2) тижорат эркинлиги бўлиши шарт, товарни

хоҳлаган кишига сотилиши, харидор хоҳлган товарини танлаб олабилиши зарур; 3) бозорда пул муомаласи эркин бўлиши, яъни пулни харидордан сотувчига чекловсиз ўтиши шарт; 4) бозор операциялари белгиланган тартибда маълум қонун-қоидага биноан амалга оширилиши талаб қилинади.

Иқтисодиёт бозорнинг ўзи, яъни айрибошлаш билан чекланмайди, у ишлаб чиқаришни, яратилган товарлар ва хизматларни тақсимланиши ва пировард натижада истеъмол этилишини ҳам билдиради. Бозор қонун-қоидаларига биноан амалга ошадиган иқтисодий фаолият бозор иқтисодиёти ёки бозор тизими деб юритилади.

## Бозор иқтисодиёти ривожланишининг тарихий босқичлари

Бозор муносабатлари тизими ўзининг ривожланиш жараёнида босқичма-босқич уч асосий шаклни босиб ўтади:

- бозор хўжалиги;
- классик бозор иқтисодиёти;
- ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиёти.

Оддий товар хўжалиги узоқ ривожланиш натижасида классик ёки асов бозор иқтисодиётига айланди. Бу иқтисодиётнинг муҳим белгилари — ҳамма маҳсулот ва хизматларни товар шаклига кириб, бозор муомаласига чиқиши, товар ишлаб чиқариш кўламини йириклашуви натижасида ёлланма меҳнатни қўлловчи катта корхоналарни пай бўлиши, уларни миллий бозор учун ишлаши, ортиқча товарларни экспорт қилиниши, йирик мулк эгаларини меҳнат қилиш функциясидан озод бўлиб, бошқариш билан шуғулланиши, эркин рақобатни юзага келиши тор доирада ихтисослашган корхоналарни пайдо бўлиши, товар ишлаб чиқаришни машиналашган технологияга таяниши ва бошқалардир.

Бозор иқтисодиёти узоқ ва ғоят мураккаб, лекин табиий трансформация жараёнида, яъни натурал-анъанавий иқтисодиётни товар хўжалигига айланиши натижасида юзага келган. У тарихан 3 босқичдан ўтган:

1. Оддий бозор хўжалиги.
2. Классик бозор иқтисодиёти.
3. Цивилизациялашган бозор иқтисодиёти.

**Оддий бозор хўжалиги** бозор муносабатининг илк шакли, у деҳқон ва ҳунармандларни бозорда сотиш учун маҳсулот яратишидир. Унга хос белги: а) маҳсулот ўз истеъмоли учун эмас, бозор ва ўзгалар талабини қондириш учун ишлаб чиқилади; б) иш-

лаб чиқарувчи ҳам, мулк соҳиби ҳам меҳнат аҳлини ўзида мужассам этади; в) товарлар нисбатан тор бўлган маҳаллий бозорга ишлаб чиқарилади.

**Классик бозор иқтисодиёти.** Бу майда товар хўжалигидан ўсиб чиққан ва Ғарбга хос тизимки, унда ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчиларнинг тўла эркинлиги мавжуд бўлади ҳамда барча хўжаликлар учун умумий бўлган қуйидаги уч масала ҳал этилади:

– нимани ва қанча миқдорда ишлаб чиқарилиши керак?

– товарлар **қандай** ишлаб чиқарилади, яъни қандай ресурслар, қандай технология ва меҳнатни ташкил этишнинг қандай шакллари ёрдамида яратилади?

– ишлаб чиқарилган товарлар **кимга (ким учун)** мўлжалланади ёки ким бу товарлар, хизматларни сотиб олади ва улардан ким наф топади?

Классик бозор иқтисодиёти ресурслар оқимини, фан-техника, иқтисодий ва ижтимоий тараққиётни таъминлайдиган эркин рақобат ва эркин баҳоларга асосланиш тамойиллар бўйича ташкил топади. Ўз тақдири ўз қўлида бўлган, мустақил ҳаёт кечиришга ўрганган, меҳнат фаолияти билан ўзини ҳар томонлама таъминлай оладиган шахс унинг бош тимсоли бўлади. Классик бозор иқтисодиётида ҳамма нарса товар шаклига киради, иш кучи ҳам товар бўлиб меҳнат бозорида сотилади, индивидуал хусусий мулкчилик устувор бўлади, товар ва хизматлар яратишда ёлланма меҳнат ҳам қўлланади, давлат иқтисодиётига унчалик аралашмайди, унинг асосий ўрни «тунги қўриқчи» вазифасини бажаришдадир.

**Ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиёти** бу классик бозор иқтисодиётининг трансформацияси натижасида юзага келган гуманистик бозор тизими бўлиб, ҳозирги иқтисодиётнинг асосий шаклидир. Унинг асосий белгилари корпоратив (гуруҳ ичидаги) хусусий мулкнинг устуворлиги, халқ корхоналарининг пайдо бўлиши, ўрта синф мавқеининг кучли бўлиши, оммавий фаровонликнинг таъминланиши, иқтисодиётни тартиблашда давлатнинг фаоллиги, иқтисодда давлат секторининг кучли бўлиши, бозор тамойилларига таянган хўжалик усулларининг хилма-хил бўлиши кабилардир. Мазкур иқтисодий тизимнинг учта асосий модели бўлади, булар аралаш иқтисодиёт, социал-бозор хўжалиги ва корпоратив иқтисодиётдир. Моделлардан қатъи назар ҳамма ерда иқтисодий полиформизм, яъни турли-туманлик мавжуд бўлади.

## Иқтисодий тизимлар

Тарихан инсониятнинг иқтисодий фаолияти учта иқтисодий тизим доирасида кечган: анъанавий, бозор ва режали буйруқбозлик тизимлари.

**Анъанавий иқтисодий тизим** бу ўзини ўзи таъминлашга асосланган, пул муносабатидан холи бўлган, ёпиқ иқтисодий тизимдир. Бу энг архаик (кўхна) тизимдир. У жамоа, уруғ-қабила ва индивидуал хусусий мулкка асосланади, овчилик ва деҳқончиликка таянади. Бу ерда бозор муносабати бўлмайди, муносабат биқиқ хўжлик ичида унинг иштирокчилари ўртасида юз беради. Иқтисодий муносабатлар анъаналарга биноан, яъни ота-боболардан қолган расм-русум кўникма ва идораларга биноан ташкил этилади. Бу иқтисодда натурал хўжалик ҳукмронки, унда ғоят зарур маҳсулотлар зўрға тирикчилик кўриш учун етади холос.

Анъанавий иқтисодиёт емирилиб унинг бағрида майда товар хўжалиги ташкил топади, у ўз ривожида бозор тизимини юзага келтиради.

**Бозор иқтисодиёти** — бу товар ишлаб чиқаришга асосланган, пул иқтисодий алоқаларнинг асосий шакли бўлган, хусусий мулкка таянган, нимани қанча ва ким учун ишлаб чиқариш, зарур деган муаммони бозордан келган сигналларга биноан ҳал этувчи тизимдир.

Бозор иқтисодиётининг биринчиси белгиси — хусусий мулкчилик. Хусусий мулк деганда моддий ва маънавий бойликка алоҳида шахслар ва гуруҳларнинг эгалик қилиш ҳуқуқи тушунилади. Анъанавий иқтисодиётга аралашмайди.

Бозор иқтисодиётида ишлаб чиқариш воситалари хусусий мулк эгаларига қарашлидир. Хусусий мулк сотилиши ва фойда келтириши мумкин бўлган товарларни ишлаб чиқаришга ундайди. Фойда кетидан қувиш (қўшимча фойда олиш сабаби деб аталадиган) бозор тизимининг туб белгисидир. У товар ишлаб чиқарувчиларни харидорлар талабига жавоб берадиган товарларни ишлаб чиқариш ва бозорда уларни қониқтирадиган баҳоларда сотишга мажбур этади.

Фойдага интилиш маҳсулотни энг кам харажатлар билан ишлаб чиқаришга мажбур қилади. Нега? Чунки энг кам сарфлар: биринчидан — фойдани оширишга; иккинчидан — рақобат курашида баҳоларни пасайтиришга ундайди. Бозор тизимида нимани қандай ва ким учун ишлаб чиқариш зарур, деган муаммо янгича ҳал этилади, яъни уларнинг ечими бозорда-

ги талаб ва таклифнинг ўзгаришига қараб топилади. Натижада керакли харидоргир товарлар етарли миқдорда ишлаб чиқилади, улар доимо янгиланиб туради, бу билан аҳоли фаровонлиги таъминланади. Ҳозирги бозор иқтисоди кўп моделлидир. Моделларнинг асосийси, «аралаш иқтисод» «социал бозор хўжалиги» ва ниҳоят «корпоратив иқтисод» моделларидир. Моделлардан қатъи назар ҳозирги, яъни цивилизациялашган бозор иқтисодиёти, илгариги классик бозор иқтисодиётидан ўзининг бир қатор белгилари билан ажралиб турадики, булар корпоратив (гуруҳий) хусусий мулкка устуворлиги, иқтисодга давлатнинг фаол аралашуви иқтисоднинг тартибланиб туриши, унинг юксак даражада бўлиши, барқарор ўсиши, инқирозларнинг кам бўлиши ва енгил кечиши.

**Бозор иқтисодиётининг юзага келиши**

Ўзбекистонда бозор иқтисодиётини яратиш давлат ихтиёрида бўлган мулкни ўз эгасига қайтариш, иқтисодиётни мафкурадан ҳоли этиш каби асосий тамойилларни ва иқтисодий қонунларни билишни назарда тутади.

Давлат ихтиёридаги мулкнинг ўз эгасига қайтарилиши тўлатўкис бозор пайдо бўлишининг энг муҳим шартидир. Бозор энг самарали мулкчилик шаклларининг танланишини амалга оширади. Бундай танланиш фақат эътироф этилган, қонун билан ҳимоя қилинадиган мулкчиликнинг хусусий, жамоа, давлат ва бошқа шакллари мавжуд бўлган ҳолда ҳамда корхоналарни мулкчиликнинг бир шаклидан иккинчи шаклига ўтказишни самарали механизми мавжуд бўлгандагина содир бўлиши мумкин.

Бозор иқтисодиёти дунё халқлари учун «умуминсоний иқтисодиёт»га айланган бўлиб, у иқтисодий фаолиятда эркинликка, хўжалик юритишда тежамкорлик ва самарадорлик каби тамойилларга асосланган иқтисодиётдир. Бозор иқтисодиётининг тарихи жуда қадимги даврлардан бошланиб, унинг мустақил иқтисодий тизим сифатида шаклланиши ва ривожланиши XVII-XIX асрларда Ғарб мамлакатларида юз берган сиёсий, иқтисодий-ижтимоий ўзгаришларга боғлиқ. Бозор иқтисодиётининг хусусиятли белгилари қуйидагилардир:

– эркин тадбиркорлик фаолияти ва нархларнинг эркин шаклланишга йўл қўйилади;

– ишлаб чиқарувчиларнинг мулк эгаси бўлиши, мулк шаклларининг дахлсизлиги ва тенглиги;

– иқтисодий фаол одамларнинг сони ва уларнинг даромад манбалари, шакллари кўпаяди;

– иқтисодий тежамкорлик ва самарадорликка эришишга ҳаракат қилинади;

– рақобат муҳити бозор иқтисодиётининг асосий ўлчовига айланади ҳамда бозорда ишлаб чиқарувчи эмас, истеъмолчи етакчи рол ўйнай бошлайди, яъни ишлаб чиқариш истеъмолчи манфаатига бўйсунади;

– фан-техника янгиликлари ишлаб чиқаришга ва умуман жамиятга тез кириб келади ва одамларнинг турмуш фаровонлигини яхшилашга хизмат қилади.

Бозор иқтисодиётига ўтиш ҳеч қачон осон ва силлиқ кечмаган. Унинг шаклланиш босқичида узоқ ва чуқур иқтисодий кризислар, ишсизлик, пулнинг қадрсизланиши, кўплаб корхоналарнинг банкрот бўлиши, аҳолининг ижтимоий табақаланиши, жиноятчиликнинг ўсиши каби ҳолатлар кучаяди.

Бозор иқтисодиётининг ўзига хос хусусиятларидан бири эркин, яъни либерал нархларнинг бўлиши ва ҳамиша нархни ҳисобга олиб, фойда-зарарни кўзда тутган ҳолда ишлашдир. Иқтисодий механизмлар ишлаб чиқаришни тез ва ресурслардан тежамкорлик билан фойдаланган ҳолда ривожлантиришни таъминлайди. Бунинг натижаси бўлиб юзага келадиган моддий фаровонлик ёки тўкинчилик ҳисобланади. Унинг асосий мақсади – мамлакат аҳолисининг турмуш тарзини яхшилашдир. Турмуш фаровонлиги ишбилармонлик, меҳнат унумдорлиги, мулкдан самарали фойдаланиш билан таъминланади. Бозор иқтисодиётида даромадларнинг юқори чегараси белгилаб қўйилмайди, бу эса инсонларда меҳнат қилиш ва кўп пул ишлаб топишга рағбатни кучайтириб, тадбиркорликка иштиёқни кучайтиради.

Бозор иқтисодиётида иқтисодий танлаш эркинлиги мавжуд бўлади. Ҳар бир инсон ўзига наф келтиручи фаолият турини танлашга ҳақли. Шунинг учун бирон-бир турдаги тадбиркорлик фаолияти билан бир нечта киши ёки танҳо бир кишининг шуғулланиши иқтисодий эркинлик тамойилига зид келади. Бозор иқтисодиётидаги рақобат муҳити бунга имконият яратиб беради. Бозор иқтисодиёти ҳар бир инсонни ишлаб топганига яраша яшаши, нархларнинг бозорга қараб адолатли бўлиши, иш ҳақининг иш натижаси даражасига қараб туриб тўланиши,

солиқларнинг даромадга қараб ортиб бориши, табиатга келтирилган зарарнинг қопланиши, аҳолини ижтимоий ҳимоя қилишни кўзлайди.

Бозор иқтисодиётининг икки тури. Бозор иқтисодиёти узоқ тараққиёт натижасида вужудга келган, чунки товар-пул муносабатлари асрлар давомида ривожланган.

Бугунги кунда бозор иқтисодиёти деганда ривожланган мамлакатлардаги иқтисодиёт тушунилади. Лекин у XX асрнинг 2 ярмидагина Ғарбнинг ривожланган мамлакатларида вужудга келди. Тарихан қараганда бозор иқтисодиётининг икки тури бор: Биринчи тури – ёввойи бозор иқтисодиёти. У XVIII-XIX асрларда мавжуд бўлган, лекин унинг айрим аломатлари ҳозир ҳам учраб туради. Унинг асосий белгилари сифатида қуйидагиларни кўрсатиш мумкин:

1) хусусий мулкнинг озчилик қўлида тўпланиши;

2) иқтисодий ўсиши стихияли, тартибсиз юз бериши;

3) товар бозор учун олдиндан ўйлаб кўрмасдан ишлаб чиқариш, бозор таҳлилининг йўқлиги;

4) рақобатнинг кучайиши ва унинг ноқонуний йўллар билан амал қилиши;

5) давлатнинг иқтисодиётга аралашмаслиги ва ундан четланиб қолганлиги;

6) тартибсизлик туфайли кучли иқтисодий кризислар ва бўхронларнинг юз бериши;

7) ижтимоий табақалашувнинг ўта кескинлиги ва мулкдорлар ҳамда ёлланма ишчилар ўртасида социал ларзаларнинг юз бериб туриши;

8) меҳнат ҳимоя қилинмаслиги.

XX асрнинг ўрталарига келиб Ғарб давлатларида маданийлашган бозор иқтисодиёти шакллана бошлади.

1) хусусий мулк асосий бўлиши билан бирга бошқа мулк шакллари ҳам ривожланади ва шу йўл билан мулк мувозанати вужудга келади;

2) иқтисодиётнинг стихияли, тартибсиз ривожи чекланади ва миллий иқтисодиётни тартиблашда давлатнинг роли ортади;

3) ишлаб чиқариш бозор талабига мослашади. Бозордаги адашувчанлик кескин қисқаради;

4) рақобат курашининг аниқ қонун-қоидалари белгилаб қўйилади ва у максимал даражада ҳалол бўлади;

5) тадбиркорлик, иқтисодиёт субъектлари ўртасида максимал даражада узоқ муддатга мўлжалланган ўзаро манфаатли шерикчилик алоқалари ўрнатилади;

6) давлатнинг иқтисодиётга аралашуви кучаяди;

7) иқтисодий кризислар ва танглик ҳолатлари чуқур бўлмайди ва узоқ давом этмайди;

8) тадбиркорлик фаолияти маданийлашади, фойда ишлаб топиш фақатгина бойиш учун эмас, эл орасида ҳурмат қозониш, беғараз ёрдам сифатида ҳам амалга оширилади;

9) инсонларнинг ижтимоий табақалануви қисқаради ва ўрта ҳол аҳоли қатламининг нуфузи ортиб, жамият аъзоларининг турмуш фаровонлиги таъминланади.

Бугунги кунда бозор иқтисодиётига ўтиш деганда маданийлашган бозор иқтисодиётига ўтиш тушунилмоғи керак. Ўзбекистон Республикаси учун ҳам бозор иқтисодиётига ўтиш ўзига хос бир тарихий заруриятга айланиб қолган ва ундан бошқа йўл йўқ. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг икки хусусияти бор: Биринчиси – бозор иқтисодиётига қандай шаклдаги ёки ҳолатдаги иқтисодиётдан ўтилиши, иккинчиси – бозор иқтисодиётига қандай қилиб ўтилади, унинг йўллари ва ўтиш суръатлари қандай бўлади?

Шу нуқтаи назардан қарасак, бозор иқтисодиётига ўтишнинг уч йўли борлигини кўрсатиш мумкин:

А) **Классик йўл**. Бу йўл ривожланган Ғарб мамлакатларига хос бўлган, узоқ муддат давом этган йўл. Натурал хўжаликдан ҳозирги бозор иқтисодиёти сари тараққиёт бир неча асрлар давомида борди. Юқори тараққиёт даражасига эришган, ижтимоий жиҳатдан йўналтирилган бозор иқтисодиёти XX аср ўрталарида ривожланди, унинг якуний даври XX асрнинг 70-80 йилларга тўғри келади.

Б) **Мустамлакачилик асоратидан қутулган ёш мамлакатларнинг бозор иқтисодиётига ўтиш йўли**. Бу йўл ўзининг икки хусусияти билан ажралиб туради: 1) тезлашган иқтисодий тараққиёт юз беради, яъни иқтисодий ривожланишнинг бошқалар учун муқаррар бўлган босқичларидан сакраб ўтилади ва ривожланган бозор иқтисодиёти хўжалиги яратилади; 2) бозор иқтисодиётига ўтиш ўз кучига эмас, кўп ҳолларда ривожланган давлатларнинг ёрдамига асосланади.

В) **Собиқ социалистик мамлакатларнинг бозор иқтисодиётига ўтиш йўли.** Бу йўл тўлалигича давлат етакчилигида режали иқтисодиётдан бозор иқтисодиётига ўтишни билдиради. Давлат асосий ислоҳотчи бўлади ва бозорга ўтишнинг йўлини ўзи танлайди.

## 2.2. ҒАРБ ВА ШАРҚ МАМЛАКАТЛАРИДА БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ ЎЗИГА ХОС ХУСУСИЯТЛАРИ

Бозор иқтисодиётининг яшовчан ва истиқболли бўлиши сабабларидан бири унинг инсон эзгу ниятларини амалга ошира олишида. Бозор иқтисодиётига ўтишнинг умумжаҳон воқеасига айланиши XX асрнинг муҳим белгисидир. Инсоният тажрибасидан маълумки, бозор иқтисодиёти бир қатор муаммоларни, хусусан: а) муттасил равишда ишлаб чиқаришни ўстириб, тўкинчиликни таъминлаш; б) тежамли хўжалик юритиб, барча ресурсларидан оқилона фойдаланиш; в) оммавий фаровонликни таъминлаш; г) мазмуни ёки шаклидан қатъи назар ҳалол ва самарали меҳнатнинг қадрига етиш; д) умуминсоний ижтимоий адолат тамойилларини ҳаётга татбиқ этиш ва бошқаларни самарали ҳал эта олди.

Бозор иқтисодиёти деганда ҳозирги ривожланган мамлакатлардаги иқтисодиёт тушунилади. Албатта, бу иқтисодиёт узоқ тараққиёт натижасида юзага келган. Товар-пул муносабатлари асрлар давомида секин-аста ривожланган, турли шаклларга кирган ва ниҳоят XX асрнинг 2-ярмидан бошлаб ҳозирги бозор иқтисодиёти шаклланади. Унинг асл намунасини ҳозирги иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда кўриш мумкин. Тарих шундан далолат берадики, давлатлар, жамиятлар ривожланиш босқичининг бир тизимдан иккинчисига ўтиш давомида жуда катта талафотлар, қийинчиликлар ва тўқнашувларни бошдан кечирган. Бунга мисол қилиб, XVII асрда Англияда, XVIII асрда Францияда ва XIX асрда Германияда ҳамда XX асрда Россияда бўлиб ўтган кўпгина инқилобларни келтириш мумкин. Бунга сабаб янгилик ва эскилик ўртасида қарама-қаршилик бўлиб, уни ҳал этиш осонлик билан кечмайди. Бозор муносабатлари нисбатан тўла амалга ошган давлатлар тарихига назар ташланса, бу давр бир неча асрлардан тортиб, бир неча ўн йилларни ташкил этади. Масалан, классик бозор муносабатлари таркиб топган Буюк Британияни оладиган бўлсак, унга деярли 200 йил, Францияга 150 йил, Германия ва АҚШга 80-100 йил вақт талаб этилган.

Бозор иқтисодиёти тўғрисида гап борар экан, умуман бозор муносабатлари шаклланиши даври тўғрисида ҳам қисқача тўхталиш керак. Сўнгги давргача «Бозор иқтисодиёти қачондан шакллана бошлади?» деган муаммо очиқ эди. Бу муаммога аме-

рикалик олимлар Макконелл ва Брюларнинг «Экономикс» китобининг биринчи томида жавоб берган. Уларнинг фикрича, хусусий мулкнинг пайдо бўлиши ва синфий жамиятнинг юзага келиши билан бозор муносабатлари шакллана бошлади. Демак, унга амал қиладиган бўлсак, дастлаб бозор қадимги Шарқда (эрамиздан аввалги IV минг йиллик), антик дунё мамлакатларида (эрамиздан аввалги II минг йиллик) вужудга келган ва улар кўп минг йиллик тарихга эга. Бу фикрда жон бор, чунки бозор тарихан объектив (табиий) жараён бўлиб, инсонларнинг ишлаб чиқариши, маҳсулот алмашуви, савдо-сотиқ, яъни иқтисодий алоқалар билан бевосита боғлиқдир. Бозор муносабатларининг яшаш тамойиллари барча учун умумийдир, яъни унинг маълум миллий либоси йўқ. Аммо у аниқ ижтимоий-иқтисодий шароит таъсирида нисбатан ўзгариши, айрим тамойилларнинг у ёки бу даражада фаолияти рўй беради.

Шуни таъкидлаб ўтиш керакки, бозор муносабатлари аввало, Шарқда бошланишига қарамай (айниқса, Буюк Ипак йўли орқали савдо-сотиқнинг ривожланганлигини), маълум сиёсий-ижтимоий ва иқтисодий шароитлар туфайли бу муносабатлар ривожи XV-XVI асрларда кескин секинлашади, аммо Европада ва кейинроқ Шимолий Америкада бозор муносабатлари фаол ривожлана бошлади, ташаббус тарихан улар қўлига ўтди. Айниқса, мустамлакачилик тизими Осиё, Африка ва Лотин Америкаси давлатларининг кескин ортда қолишига олиб келди, аммо у мустамлакачилик учун катта фойда манбаи бўлди. Бозор муносабатларининг ривожи учун маълум қулай сиёсий, ижтимоий-иқтисодий ва қолаверса, психологик шароитлар комплекси зарур.

Худди шу даврда ҳозирги замон иқтисодиёти (яъни бозор иқтисодиёти) тамойилларини акс эттирувчи омилар, адабиётлар ва иқтисодий таълимотлар юзага келади. Классик иқтисодий мактаб вакиллари (В. Петти, П. Буагилбер, Ф. Кенэ, А. Тюрго, А. Смит, Д. Рикардо...) аслини олганда эркин бозор муносабатларини ёқлаб чиқдилар, унинг ҳаётий-абадий ва зарурий эканлигини исботлаб бердилар.

Бу таълимотлар давлатлар иқтисодий сиёсатига асос қилиб олинди. Оқибатда Буюк Британия, Франция, кейинроқ Германия ва АҚШ, Нидерландия, Белгия каби давлатларнинг ривожи кучайди. Бошқа давлатлар, айниқса, мустамлакачиликка маҳкум этилган давлатларнинг иқтисодиёти фақат сиёсий мустақиликка эришгандан сўнггина эркин бозор муносабатларига

ўтиш учун имконият вужудга келди. Бу жараён II жаҳон урушидан кейин рўй бера бошлади (Япония, Жанубий Корея, Таиланд, Сингапур, Малайзия, Тайван, Миср, Саудия Арабистони...).

Ўтиш даври қанча давом этади деган савол ҳаммани қизиқтириши табиий, бу нималарга боғлиқ? Бу ҳақда фикр юритар эканмиз, бозор муносабатларига ўтиш масаласида тўпланган жаҳон амалиёти, айниқса, II жаҳон урушидан кейинги жуда қисқа давр ичида иқтисодий-ижтимоий ва маънавий ҳаётнинг барча соҳаларида юксак натижаларга эришган бир қатор Европа мамлакатлари ва Япония тажрибасини олиш мумкин. Агар Европа ва Шимолий Американинг асосий давлатларини оладиган бўлсак, улар узоқ йиллар давомида тўлиқ эркин бозорга ўтганлар лекин улар ривожланишнинг энг қуйи босқичлридан бошлаб бозорнинг барча унсурларини ўз бошидан ўтказганлар. Уларнинг тажрибасини шундайлигича олишга эҳтиёж йўқ, чунки бошқаларга нисбатан кам ривожланган Россия ҳам тараққиётнинг маълум босқичини босиб ўтган, озмикўпми ўз тажрибасига, ўз ютуқларига эга бўлган, уларда ҳам бозор муносабатларининг айрим унсурлари у ёки бу ҳолатда таркиб топган. Буни тарих тажрибаси ҳам кўрсатиб турибди. Масалан, Англияда бунинг учун узоқроқ вақт талаб этилган бўлса, Германия, АҚШ ва Японияга нисбатан қисқа вақт керак бўлди, айниқса, II жаҳон урушидан сўнг кўп давлатларнинг эркин бозор муносабатларига ўтиши кучайди. Бирин-кетин Осиё, Африка ва Лотин Америкасида айрим давлатлар шу йўлдан бориб, нисбатан қисқа вақт ичида катта ютуқларга эришмоқдалар. Масалан, Японияда бозор муносабатлари илгари ҳам инкор этилмаган ҳолда 1946-1965 йиллар оралиғида (20 йил) эркин бозор иқтисодиётига ўтишни амалга оширищди ва катта ютуқларни қўлга киритди. Жанубий Корея, Таиланд ва Индонезия давлатлари ҳам муҳим ўзгаришларга эришдилар. Демак, дунёда иқтисодий ва ижтимоий тараққиёт йўлининг турли вариантлари мавжуд экан. Ана шу мавжуд амалиётнинг барча афзалликларини ҳисобга олган ҳолда шуни айтиш мумкинки, эркин бозор муносабатларига ўтиш нисбатан анча мураккаб ва ҳийла узоқ даврни талаб этадиган жараёндир. Бу ўтиш даврининг муддати, босқичлари кўпгина объектив ва субъектив омилларга боғлиқ бўлади.

Тарихан қараганда бозор иқтисодиётининг икки тури бор. Биринчиси – асов ёки ёввойи бозор иқтисодиёти. Бундай иқтисодиётнинг асл намунаси XVIII-XIX асрларда бўлган. Ик-

кинчиси – цивилизациялашган ёки маданийлашган бозор иқтисодиётига айланиб боради. Бу иккала турдаги бозор иқтисодиётининг ўзига хос фарқ қилувчи белгилари бор.

Бозор иқтисодиётига таянган мамлакатлар илгарилаб кетгани ҳолда режали иқтисодиёт шароитларида яшаб келган мамлакатлар улардан анча орқада қолиб кетди. Ривожланган мамлакатларда аҳоли жон бошига яратилган миллий маҳсулот 1993 йили[1] 20000-36400 долларга етгани ҳолда режали иқтисодиёт – собиқ социалистик мамлакатларда бу кўрсаткич 170-3400 долларни ташкил этди, холос.

Бозор иқтисодиётига ўтишнинг икки жиҳати бор: биринчиси – бозор иқтисодиётига қандай мазмунда иқтисодиётдан ўтиши бўлса, иккинчиси – бозор иқтисодиётига қандай тахлитда ўтилади, унинг йўллари, усуллари ва шиддати қандай бўлади деган масала, шу нуқтаи назардан қарасак, бозор иқтисодиётига ўтишнинг уч йўли, модели мавжуд.

1. Классик ёки Ғарбий Европа мамлакатлари ва бошқа ривожланган мамлакатлар йўли;

2. Мустамлакачиликдан озод бўлиб, мустақил тараққиёт йўлига ўтиб ривожланаётган Осиё, Африка ва Лотин Америкаси мамлакатлари йўли;

3. Собиқ социалистик мамлакатлари йўли.

Бу йўлларнинг умумий ва хусусий жиҳатлари бор, албатта. Уларнинг ҳаммаси бир манзилга, яъни бозор иқтисодиётига олиб келадики, амал қилиш тамойиллари кўп жиҳатдан умумий бўлади.

Аммо, бозор муносабатлари шаклланишининг ижтимоий-иқтисодий, тарихий, миллий ва халқаро шароити ҳар хил бўлганлиги сабабли, унга ўтишнинг миллий ёки ҳудудий хусусиятлари ҳам мавжуд бўлади. Умумий ва хусусийлик турли моделларда турлича омухталаниб мужжасамлашади. Юқорида умумий моделлар қуйдагича муҳим белгилари бўйича бир-биридан фарқ қилади.

Бозор муносабатларига ўтишнинг илк, биринчи Европача моделида, оддий товар хўжалигидан классик капитализм томон ва ундан бозор иқтисодиёти сари борилади. Мазкур йўл узоқ давом этган эвалюцион ўзгаришлар орқали, яъни ўтмишидаги қолоқ анъанавий иқтисодиёт бағрида бозор муносабатларига хос белгиларнинг секин-аста ривожланиб бориши орқали, од-

---

[1] Ўлмасов А. Иқтисодиёт асослари. Т., «Меҳнат», 1997, 30-31-бетлар.

дий товар – пул муносабатларининг капиталистик шаклга кўчиши ва ниҳоят, унинг бозор иқтисодиётига трансформацияси (айлана бориши) орқали юз берган.

**Турли моделларнинг муҳим белгилари**

| Моделлар | Муҳим белгилар | Мамлакатлар |
|---|---|---|
| 1 | Оддий тавар хўжалигидан классик капитализим томон ва ундан бозор иқтисодиёти сари борилади. | АҚШ, Япония, Канада, Англия, Германия, Италия, Туркия. |
| 2 | Мустамлакачиликдан мерос қолган қолоқ бозор иқтисодиётига ўтилади. | Таиланд, Тайвань, Жанубий Корея, Сингапур, Малазия ва бошқалар. |
| 3 | Тоталитар-буйруқбозлик иқтисодий тизимдан эркин бозорга ўтилади. | Барча собиқ иттифоқ республикалари. ГДР, Польша, Венгрия, Румийния, Югославия. |

Бу моделда бозор иқтисодиётининг «Ёввойи» кўринишлари ҳам кузатилади. Унга хос бўлган:

– ўта тарқоқлик;
– тартибсизлик;
– ўзбилармончилик;
– шафқатсиз экспулатация;
– омманинг қашшоқлашуви;
– ғирром рақобат қилиш;
– ғайриинсоний хатти-ҳаракатларга мойиллик каби босқичлардан ўтиб, цивилизациялашган (маданийлашган) инсонпарвар иқтисодиётга келинади.

Ғарбда «Ёввойи» бозор иқтисодиёти XIX аср охиригача ҳукмрон бўлган. XX асрдан бошлаб, айниқса, 30-йиллардан, цивилизациялашган бозор иқтисодиётига ўтиш юз берди. Айниқса, бу жараён 50-йиллардан бошлаб шиддатли тус олди.

Европача моделда бозор муносабатлари шаклланишига хос ҳамма босқичлардан ўтилади, уларнинг бирортасини четлаб бўлмайди. Бу модел асрлар оша тарихий-табиий жараёнлар сифатида амалга ошиб, узоқ давом этган ўзгаришлар орқали бозор иқтисодиётига хос белгилар юзага келган. Биринчи модел бозор иқтисодиётининг ўзига ҳос классик жараёнидирки, у бошқалар учун андоза, намуна бўлиши мумкин, чунки мазкур иқтисодиётнинг қонун-қоидалари, унинг ҳаётийлиги шу моделда синаб кўрилган.

Юқоридаги фикрларга монанд равишда «Германия йўли»,

«Япония йўли», тўғрисида танишиб чиқамиз. 1940 йилларнинг бошида Германия иқтисодиётининг ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодётига ўтказиш мақсадида катта ислоҳ ишлари бошланди. Бу ислоҳотнинг «Сиёсий отаси» 1949-1963 йиллар давомида эса федерал-канцлер бўлиб ишлаган Людвич Эхард (1897-1877) ҳисобланади. У ижтимоий йўналтириган бозор иқтисодиёти модели учун Германия саноатчиларининг махсус стипендиясига сазовор бўлган.

1945 йил август ойида Эхард биринчи индустирлаштириш режасини ишлаб чиқди. Унда саноат маҳсулотини 1936 йилга нисбатан 65 фоизга, 1938 йилга нисбатан эса 50-55 фоизга ўсиши режалаштирилди. Бундан ташқари мазкур ислоҳот қуйидаги йўналишдаги учта масаланинг ҳал этилишини вазифа қилиб қўйган эди:

– пул ислоҳоти;

– нарх-наво ислоҳоти;

– давлатнинг иқтисодиётдаги ролини аниқлаш.

Пул ислоҳоти дастлаб эски, амалда юрган рейх маркасини Германия маркаси билан алмаштиришдан бошланди. Дастлаб ҳар бир немис фуқароси 40, сўнгра яна 20 маркадан олди. Пенсия, нафақа ва иш ҳақи 1:1 нисбат билан тўлана бошланди. Халқ қўлидаги эски рейх маркалари ва кассадаги омонатлар 1:10 нисбат билан алмаштирилди. Кейинчалик мутлақо «музлатиб» қўйилди. Маълум муддатдан сўнг у ҳам 1:20 нисбат билан алмаштириб берилди.

Собиқ рейх банкларининг амалий мажбурятлари бекор қилинди. Нарх ислоҳоти эса пул ислоҳотидан сўнг 3 кундан кейин амалга оширилди.

Хўш, «Германия йўли»нинг ўзига хос хусусиятлари нималардан иборат?

Ижтимоий йўнилтирилган бозор иқтисодиёти концепцияси заминида нафақат иқтисодий фикрлар, балки инсон шахсининг эркинлиги масаласи ҳам ётади. Уларнинг ғояси бўйича ҳар қандай иқтисодий тизим шахс эркинлиги ғоясига асосланиши шарт. Германия конституциясида бу фикрлар ўз аксини қуйидагича топган:

– инсон қадр-қиммати дахлсиздир;

– шахс эркинлиги ҳуқуқи ва тенглик қонун олдида кафолатланиши керак;

– хусусий мулкчилик мулк эгасининг жамият олдидаги бурчни тақозо этади;

– матбуот ва сўз эркинлиги таъминланади;

– касб ва иш жойини эркин танлаш ҳуқуқи кафолатланади.

Бу асосий ҳуқуқ ва эркинликлар концепцион меъёр билан кафолатланади. Германия – демократик ва ижтимоий-ҳуқуқий давлат ҳисобланади.

Ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиёти бир меъёрда шаклланиши ва амал қилиши учун қуйидаги тамойилллар муҳим деб ҳисобланади:

– товар ишлаб чиқариш ва уни истеъмол қилиш қарорига кўра амалга оширилади. Мазкур жараённи тартибга солувчи бу – нарх механизмидир;

– давлат иқтисодиёт жараёнига аралашишдан ўзини тийиб туради;

– «Олий ҳакам» истеъмолчи ҳисобланади;

– корхона, фирма учун энг кам чиқим билан ишлаш олий вазифа бўлиб ҳисобланади;

– барқарор валюта нарх-наво механизмини ишлаб туришига, талаб ва таклифлар мувозанатга эришишга, ишлаб чиқариш кучлари, яъни меҳнат, капитал, ер ва билимларнинг ҳар биридан самарали фойдаланишга хизмат қилади;

– тариф автономияси ижтимоий йўналтирилган бозор тизимининг ажралмас қисми ҳисобланади. Конституциянинг 9-моддасига асосан корхоналар ва ишчилар бирлашмалари тузиш ва уларни тартибга солиш кафолатланади. Улар давлатдан мустақил равишда ишчи-хизматчиларнинг меҳнат шароитини ва маошини белгилайдилар;

– муҳим қарорларни ишлаб чиқишда ишчи-хизматчиларнинг иштироки қонуний асосда ҳал этилган. Ёлланма ишчилар ва касаба уюшмаларининг кадрлар ҳамда иқтисодий масалаларни ҳал этишда биргаликда иштироклари ҳуқуқий кафолатланган;

– Германияда бошқа мамлакатларга қараганда корхоналар ижтимоий эҳтиёжларга кўпроқ маблағ ажратадилар. Унинг миллий даромаддаги салмоғи 29,9% ни ташкил қилади (1999). Гарчи бу тадбирлар учун ортиқча харажат бўлса-да, аммо ёлланма ишчилар учун эса бу ижтимоий таъминотда қўшимча ютуққа, «иккинчи иш ҳақига» айланади;

– иқтисодий самарадорлик соҳасида юксак марраларга интилиш. Шу нуқтаи назаридан бу тизим фаровонликнинг тез ўсишини, турмуш даражасининг юксалишини ва бўш вақтнинг кўпайишини таъминлайди.

Қайд қилинган шарт-шароит ва тамойиллар Германиянинг кучли иқтисодий давлатга айлантиришга сабаб бўлди. Бугунги кунда Германия:

– энг қисқа иш ҳафтаси ва йил ҳисобида энг қисқа иш вақти бўлган давлатдир. 1999 йилда йиллик иш вақти 1500 самарали иш соатини ташкил этди. Бу эса жаҳондаги энг паст кўрсаткичдир. Худди шундай кўрсаткичлар Японияда 2140 соатни, АҚШда 1850 соатни ташкил қилади;

– ҳақ тўланадиган ва энг узун йиллик меҳнат таътили бор мамлакатдир. 1991 йилда бир ишчи ва хизматчига тўғри келадиган меҳнат таътилининг бир йилдаги муддати 31 кунни ташкил қилди;

– атроф-муҳитни муҳофаза қилишда энг қатъий тартибга риоя этувчи давлатдир;

– саноат ишлаб чиқаришининг экспортдаги энг катта улуши билан ажралиб турадиган давлатлар сарасига киради. У кимё моллари, станоклар, темирчилик-пресслаш асбоб-ускуналари, целлюлоза-қоғоз ишлаб чиқарувчи дастгоҳлар ва тўқувчилик ускуналарини экспорт қилиш бўйича дунёда 1-ўринни эгаллаб турибди. Германиянинг иқтисодий аҳволи ва ташқи иқтисодий алоқаларининг хусусияти жаҳон товар бозорларида унинг фирмалари обрўси ортаётгани, шунингдек, бевосита чет эл инвестициялари миқдори юқори суръатларда ўсаётганлиги билан белгиланади. Яна бир жиҳат, 1970 йилларнинг 2-ярмидан бошлаб валюта кредит молия масалаларида анча мустаҳкам мавқега эга бўлиб олганлигидир.

Германия мол айланиш ҳажми бўйича жаҳонда АҚШдан кейин 2-, Европада эса 1-ўринда туради. Бундан ташқари, Германия жаҳонда энг катта олтин волюта захираларга эга, 1980 йил охирларига келиб ривожланган мамлакатлар экспортининг 9,6%и, импортнинг эса 9,2%и, халқаро валюта жамғармасига аъзо мамлакатлар валюта захираларининг 11,1%и ва ривожланган давлатларнинг бевосита хусусий хориж инвестициялари умумий ҳажмининнг 8,5%и Германия ҳиссасига тўғри келади.

Мазкур кўрсаткичлар бўйича Германия дунё мамлакатлари орасида мустаҳкам 3-ўринни эгаллайди.

Германиядан ўрганса, ҳаётга татбиқ этса арзийдиган жиҳатлари жуда кўп, шулардан айримларини қайд қиламиз, яъни:

1. Аниқ бажариш.
2. Пухта бажариш.
3. Ўз вақтида бажариш.
4. Бекаму-кўст бажариш.
5. Вақтида ҳозир бўлиш.

Бу аломатлар немис халқининг ниҳоятда юқори даражада интизомли халқ эканлигидан далолат беради.

Булардан ташқари:

– тариф автономияси;

– корхоналар томонидан ижтимоий эҳтиёжларга ажратилган маблағларнинг кўплиги, яъни «иккинчи иш ҳақи»нинг мавжудлиги;

– жаҳон бозорини забт этишдаги собит қадамлик;

– бандликнинг ўсишига қаратилган дастурларни ишлаб чиқиш, рақобтни кучайтириш, иш вақтининг ўзгарувчан графигини қўллаш ёрдамида ишсизликни қисқартириш;

– «Адолатли маош» ёки «Бойликни адолатли тақсимлаш» шиори ва бошқа ҳислатлар мамлакатимиз ҳаётига татбиқ қилса бўладиган ҳислатлардир.

Бозор иқтисодиёти ривож топган мамлакатлардан яна бири Япониядир. Американи капитал ва капиталистлар, Японияни эса меҳнат ва меҳнаткашлар мамлакати дейишади. Бу бежиз эмас, чунки бу мамлакатлар энг ривожланган, 1- ва 2-ўринда турган мамлакатлардир.

Ер шари қуруқлик қисмининг атиги 0,3%ини (372,2 минг кв.км), аҳолисининг 2,5%и (123,5 млн. киши)ни ташкил қиладиган Япония, дунё маҳсулотининг 14%ини етказиб беряпти. Табиий ресурслар деярли бўлмаган давлат автомабиллар ва мотоцикллар, кема ва роботлар, видеомагнитафон ва телевизролар, фотоаппарат ва соатлар ишлаб чиқаришда дунёда 1-ўринни эгаллаб турибди. Ялпи ички маҳсулот аҳволи жон бошига тақсимоти бўйича фақат АҚШдан орқада. Аҳоли турмуш даражаси ҳавас қилса арзигудек, узоқ умр кўришда ҳам Япония 1-ўринда.

Хўш, бундай фаравонлик, иқтисодий равнақнинг боиси нима? Япония қандай қилиб бундай юксак тараққиёт чўққисига эришди?

2-жаҳон уруши тугаши биланоқ Японияда «Доджи йўли» номи билан иқтисодий ислоҳотни амалга оширишга киришилди. Бу ислоҳотлар олдида қуйидаги долзарб вазифалар туради:

– монополияга чек қўйиш;

– ҳарбийлашган ишлаб чиқаришни конверциялаш;

– ерни деҳқонларга тарқатиб бериш;

– давлат томонидан барча облигацияларни сотиб олиш;

– банк кредитларини қисқартириш;

– аҳолининг омонат кассаларидаги пулларини «музлатиб» қўйиш;

– зарар кўриб ишлаётган корхоналарни тугатиш;

– ижтимоий ҳаётни демократиялаштиришнинг ва ҳ.к. тараққиётнинг ўзига хос анъанавий тамойиллари инобатга олинган ҳолда босқичма-босқич амалга оширила бошланди.

Японияда ишчи кучи бозори ўз хусусиятига эга. Бу ерда хизматчилар бир умрга ёлланади. Бу эса келажакка ишонч хосил қилдиради, ҳаракатчан япон ишчилари пенсияга чиққунга қадар иш билан таъминланиш кафолатига эгалар. Аммо бир иш жойидан иккинчи иш жойига кўчиш, айниқса, мартаба, лавозим пиллапояларига кўтарилиши имкониятлари жуда ҳам чекланган. Японияда капиталист ишчини эмас, балки ишчи капиталист менеджерни ёллайди. Бу ерда раҳбар ишчи билан тенгма-тенг. Япония ишчилари корхона манфаатини ўзининг шахсий манфаатидан устун кўради. Меҳнат ресурсларининг тақсимоти иш берувчилар билан касаба уюшмалари маслаҳати асосида амалга оширилади. Япон иқтисодиётининг бошқариши тизимидаги мўъжизанинг биттаси ана шудир. Япония корпорациялари нафақат ўз фойдаларини максималлаштиришга, шу билан бир қаторда ўз бозорини ривожлантиришга, қўл остида ишлаётганлар фаровонлигини оширишга кўпроқ эътибор беришади. Натижада мавжуд технология ва қаттиқ интизомга эга бўлган жамоа ёрдамида рақобатдош маҳсулотларни кам сарф қилиб, кўпроқ ишлаб чиқаришга ва пастроқ нархга сотишга эришадилар.

Иш ҳақининг ошира бориши кафолатлаган, фирмалар ўз ишчиларини янгиликка интилишга, самарали меҳнат қилишга ундайди. «Япон мўъжизаси»нинг асосий манбаи ҳам меҳнатсеварликдир. Ишлаб чиқаришда ҳеч қандай танаффуслар йўқ. Иш жойидан кетиб қолиш, яроқсиз маҳсулотларни ишлаб чиқариш уларнинг ҳаёлига ҳам келмайди. Ишчилар бир йилда 2140 соат ишлашади. Бу эса Германия ва Франциядаги иш соатидан 640 соат кўпдир.

Японияда кўпроқ озиқ-овқат ва электро-техника маҳсулотларини ишлаб чиқаришга, шунингдек, инфратузилмасининг ривожлантиришга устунлик беришади. Япон тажрибаси – ёрдам энг аввало, технология томонидан, сўнгра эса бошқариш тизимини такомиллаштириш соҳасида бўлиши маъқул эканлигини исботлайди.

Японияда меҳнат унумдорлигининг ўсиш суръати иш ҳақининг ўсиш суръатига нисбатан юқори даражада эканлиги хусусиятлидир. Бу ишлаб чиқарилган маҳсулот таннархини пасайишига ва уларнинг жаҳон бозоридаги рақобатбардошлигига

олиб келади. Японияда тадбиркорликка кенг йўл очиб берилган. Уларнинг бой бўлиб кетиши қаттиқ назорат остига олинмайди. Япония ўз халқининг маънавият даражаси юқорилигига, миллий манфаатини шахсий манфаатидан устун деб билишларига, мамлакат фаровонлиги учун истаган пайтда ҳар қандай сафарбарликка тайёр туришига қатъий ишонади.

Япония андозасида хўжалик фаолиятини ташкил қилишда давлатнинг иштироки анчагина каттадир. Йирик корпорациялар фаолияти режалаштирилади. Айниқса, фирмалар ўртасида бўлган ишонч ҳам шу режаларни бекаму кўст ва ўз вақтида бажарилиши билан хусусиятлидир.

Япония меҳнат унумдорлиги кўрсаткичларида оғир машинасозлик ва электрон саноати бўйича дунёда 1-ўринда туради. Бу тармоқда меҳнат унумдорлиги АҚШга нисбатан 10% ортиқдир. Шунинг учун ҳам Япониянинг шундай маҳсулотлари дунё бозорида харидоргир бўлиб, АҚШ ва Осиё мамлакатлари ички бозорига ҳам кириб бормоқда. Япония ташқи савдосида 70% маҳсулотлар оғир машинасозлик ва электро-техника маҳсулотларини ташкил этади.

Хўш, «Япония мўъжизаси»нинг қайси бир жиҳатларини олиш ўринлидир. Булар жумласига қуйидагиларни киритиш мумкин:

– қаттиқ интизом, юқори даражадаги меҳнат унумдорлиги;

– инновацияга, янгиликка интилиш;

– жамият, корхона манфаатини шахсий манфаатдан устун қўйиш;

– юксак тадбиркорлик, эришилган натижа билан қаноатланиб қолмаслик;

– рақобатдош маҳсулот ишлаб чиқаришни ўз бурчи деб билиш, ички ва ташқи бозорни ажратмаслик.

**5 та «С»га қатъий риоя қилиш, яъни**:

1. Сейри – уюшқоқлик;
2. Сейтон – поклик;
3. Сейсо – тозалик;
4. Сейкец – ахлоқсизлик;
5. Ситукс – интизом;
6. Илмий – амалий ишлар ва ихтирочиликни рағбатлантириш;
7. Макроиқтисодиёт миқёсида «мақбул бизнес» режасини ишлаб чиқариш;
8. Ҳар ойда тузиладиган бухгалтерия ҳисоби;
9. «Тавар ва хизматнинг ўзи-ўзи учун гапирсин» шиори;

10. Япон халқининг меҳнатсеварлиги, у ерда меҳнат таътили муддати асосан бир ҳафтадан ошмаслигига қарамасдан, ходимлар дам олишга шошилмайдилар;

11. Япон ишчиларига ёшликдан бошлаб, бирор фирмага мансублик учун фахрланиш ҳис-туйғуси сингдирилади. Шу сабабли улар ўз фирмаларининг шон-шуҳрати учун билим ва истеъдодларини аямайдилар;

12. Ҳозирдан келажагини ятратаётган фирмалар жуда ҳам кўп (Panasonic);

13. Мамлакатнинг интелектуал салоҳиятини давлатнинг биринчи бойлиги деб қараш.

Энди биз эътиборни бозор иқтисодиёти ривожининг «Осиёча модел»ига қаратиб, унинг ўзига хос муҳим томони – бу мустамлакачиликдан меросга қолган қолоқ, анъанавий иқтисодиётдан бозор иқтисодиётга ўтишлигини кўриб чиқамиз. Бу модел миллий мустақиллик шароитида амалга ошади. Бунда бозор иқтисодиётига хос белгилар хўжалик турларининг трансформацияси орқали юз беради.

Биринчидан, азалий натурал хўжалик бозор доирасига тортилиб, товар хўжалигига айланади ва ундан бозор иқтисодиёти белгилари ўсиб чиқади.

Иккинчидан, кам ривожланган, лекин реал мавжуд миллий капиталистик хўжалик ва бозор иқтисодиёти томон юз тутади.

Учинчидан, хорижий капитал яратган хўжалик ишлаб чиқаришнинг хорижий сектори заминида бозор иқтисодиёти унсурлари ривож топади.

«Осиёча модел»нинг муҳим белгиси унга ўтиш, бозор муносабатлари ривожига хос босқичларнинг ҳаммасидан ўтилмай, уларнинг айримларини четлаган ҳолда юз беради. Масалан, қолоқ натурал хўжалик тўғридан-тўғри бозор иқтисодиётига хос йирик фермер хўжалигига айланади. Бу ерда қўл меҳнатига асосланган, лекин ёлланма меҳнатни тақозо этувчи ишлаб чиқаришини четлаб, йирик машиналашган ва бозорни мўлжаллаган ишлаб чиқаришга ўтилади.

Ривожланаётган мамлакатларда бозор муносабатлари қолоқли вазиятида ташкил топади. Шу муносабатдан уларнинг вужудга келишида хорижий капитал муҳим ўрин тутади. Масалан, «тўрт аждарҳо» деб аталувчи Гонконг, Жанубий Корея, Сингапур ва Тайланд мамлакатларини олайлик. Тўртталаси ҳам Осиёда таваллуд топган. Шундан 2 таси Хитойда, ривожланиши жуда тез. Ҳар йили ялпи ички маҳсулот 8-12%га ўсади. Бу «аждарҳолар» Япония сингари иқтисодиётда мўъжизалар кўрсатаётирлар.

Улар жаҳон бозорларида энг тараққий қилган давлатлар билан бемалол рақобатлашмоқда, ҳатто уларнинг бозорларини ҳам эгаллаб олмоқда. Масалан, АҚШ бозорида 46% кийим-кечак ва тўқимачилик маҳсулотлари ҳамда маиший техника ва ускуналарнинг 37%и Осиё «аждарҳолари» улушига тўғри келади. Уларнинг бозори биргина АҚШ ва Япония билан чегараланмайди. Дунё экспортининг 8%и улар зиммасига тўғри келади. «Тўртлик» аслида АҚШ ва Япония ёрдамида дунёга танилиб ривожланаётир.

Бу тўрт мамлакатнинг майдонини қўшганда Ўзбекистон ҳудудидан бир неча карра кичик. Сингапур ҳудуди республикамизнинг энг кичик Андижондан 7 марта кичик. Аҳолиси эса 2 баробардан ошиқ, қарийиб 4 млн. кишини ташкил қилади. Гонконг 448 марта кичик, аҳолиси эса 4 мартага яқин кам, улар орасида иқтисодий фарқ ҳам анчагина.

Хўш, бу тўрт «аждарҳо»нинг кўрсатаётган иқтисодий мўъжизаларининг сабаблари нимада? Бунинг энг асосийси иқтисодиётнинг миллийлашувидир.

50-йиллардан, балки ундан ҳам олдинроқ АҚШ, Япония олимлари миллий хусусият, урф-одатларини, анъаналарини иқтисодиётнинг ривожланиши учун асос қилиб олиш назариясини ишлаб чиқдилар. Ва бу моделни бир неча «учинчи дунё» мамлакатларида, жумладан, «тўрт аждарҳо»да синаб кўрдилар.

Осиё халқларининг энг аввало, устозга бўйсуниш қобилияти, тиришқоқлик, меҳнатсеварлик, куч-ғайрат, синчковлиги билан ажралиб туради. Шу хислатлар иш жойларини яратишда янги завод, фабрика ва корхоналар қўришида ҳисобга олинади. Хориж корхоналари фақатгина «Янги Япония» йигит ва қизларининг билак кучи ва ақлига таянадилар. Четдан фақат техника, асбоб-ускуна, қисқаси, капитал олиб келадилар, ишчи кучини «аждарҳо»лар берадилар.

«Тўрт аждарҳо» янгиликка жуда қайишадиган давлатлардир. Улар илғор тажрибани яшин тезлигида ўзларида йўлга қўядилар. Япония, АҚШ технологиясидан нусха кўчиришда устаси фаранг. Жанубий Корея ҳам мисли кўрилмаган суръатларда ривожланаётир. Унинг иқтисодий ривожланиши юқоридаги омиллар билан бир қаторда:

14. Ишчиларни текин қайта ўқитиш;
15. Саноат тармоқларини ривожлантириш;
16. Субсидия ва паст фоизли кредитлар бериш;
17. «Экспорт иқтисдиётининг ҳаракатлантирувчи кучи» деган ақиданинг ҳукмронлиги;

18. Мамлакатда билимдон ва интизомли ишчи кучларининг етарли даражада мавжудлиги ҳам катта рол ўйнамоқда.

Бозор иқтисодиётининг ривожини учинчи модели бозор иқтисодиётига ўтишнинг энг сўнгги йўлидир. Унинг энг муҳим белгиси тоталитар иқтисодий тизимдан эркин бозор тизимига ўтиш ҳисобланади. Маълумки, тоталитар тизим давлатлашган социализм шаклида амал қилган.

Тоталитар ўзи бозор муносабатлари томон ривожланишидан иборат табиий-иқтисодий жараёнларни революцион зўрлик билан тўхтатиб, бозор иқтисодиёти унсурларини йўқотиб, уларнинг харобаларида давлатлаштирилган иқтисодиётни яратишда пайдо бўлган.

Шуни қайд қилмоқ лозимки, иккинчи модел амал қилганда бозор иқтисодиёти учун зарур шароит мавжуд бўлади. Масалан, хусусий мулк сақланади, кам ривож топган бўлсада, тадбиркорлик ҳаракатда бўлади. Иқтисодий муҳит табиатан бозор иқтисодиётига қулайлик яратганидан, унга ўтиш енгил кечади. Аммо бундай қулайлик учинчи моделда бўлмайди. Тоталитар иқтисодиётни бозор билан умумийлиги йўқ, улар тамомила бир-бирига зид бўлганидан чиқиша олмайдилар. Табиатан бир бўлганидан бир-бирини бағрида пайдо бўла олмайди.

Аксинча, иккинчи модел шароитида бозор иқтисодиётини баъзи бир унсурлари эски традицон (анъанавий) иқтисод даврида униб чиққан ва ривож топган бўлади.

Учинчи моделнинг нафақат қийинчиликлари, балки унинг афзалликлари ҳам борки, у янги тизим ривожланишига кўмак беради. Ҳар ҳолда тоталитар тузум ўзига хос усуллар билан анча кучли ишлаб чиқариш, илмий-техникавий ва кадрлар потенциалини яратгач, унга таянган ҳолда бозор иқтисодиётига ўтиш енгил кечади.

Шу ўринда, қисқача Россиядаги иқтисодийислоҳот хусусида «Сусткашлик ўлим билан баробар» номли шиор остида «500» кунда собиқ иттифоқда қайта қуриш ва иқтисодий ислоҳот ўтказиш операцияси 1990 йилда бошланди. Бу дастур Гайдар раҳбарлигида тайёрланган бўлиб, унинг олдида қуйидаги вазифалар турарди:

19. Барча иқтисодий субъектларга максимал эркинлик бериш;
20. Мулкчилик масаласини ҳал қилиш;
21. Рақобат муҳитини яратиш;
22. Нархни либераллаштириш;
23. Очиқ иқтисодиётга, кейинчалик эса халқаро интеграцияга эришиш;
24. Социал кафолатни таъминлаш.

Ана шу вазифаларни 500 кун ичида амалга оширилиши режалаштирилди. Демак, 1992 йил феврал ойининг охиригача мамлакат тўла-тўкис бозор иқтисодиётига ўтиш лозим эди. Афсуски, мазкур дастур ҳам бозор муносабатларига ўтишнинг турлича ёндашувларига асосланган дастурлар каби ислоҳотларнинг аниқ мақсади йўқлигидан уларни рўёбга чиқариш муддатларини «500» кун деб белгилаб қўйиши эса, зарур ўзгартиришларнинг туб моҳияти ва ниҳоятда мураккаблиги тўла англаб етилмаганлигидан далолат берар эди.

Россияда бозор иқтисодийтига ўтишнинг турли концепциялари ишлаб чиқилди. Хусусан қўштирноқ ичидаги «либераллаштириш» йўли ҳам, бозор «экстремизм»и ғояси ҳам қўл келмаганлигини вақт кўрсатди. Жаҳон цивилизацияси ижтимоий тараққиётнинг сифат жиҳатдан янги йўлларини ишлаб чиқди. Бошқариладиган бозор ёки тартибга солинадиган бозор иқтисодиёти мана шу йўлга асос қилиб олинган. Бу ҳол ниҳоятда кучли иқтисодий ислоҳот оқимини юзага келтиради. Кўпгина мамлакатлар ривожланаётган ва ривожланган, капиталистик ва социалистик, демократик ва авторитар мамлакатлар мана шу оқимга қўшилдилар. Хуллас, Ғарб ва Шарқ мамлакатларида бозор иқтисодиёти ривожланишининг ўзига хос хусусиятлари номоён бўлмоқда.

## 2.3. ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ. БОЗОР НАРХИНИНГ ШАКЛЛАНИШИ

### Таклиф ва таклиф қонуни

Таклиф — бозорда мавжуд бўлган ва сотишга мўлжалланган ёки унга олиб келиниши мумкин бўлган товарлар ҳамда хизматларнинг маълум нархда ҳисобланган йиғиндисидир. Таклиф этилган товарларни айрибошлаш ва аниқ эҳтиёжларни қондириш қобилияти каби хоссалари мавжуддир. Таклиф ишлаб чиқариш ҳажми ва унинг таркиби таъсирига боғлиқ, аммо унинг миқдори бу билан чекланмайди, чунки бунга импорт ҳажми ҳам таъсир этади. Бинобарин, таклиф ишлаб чиқаришдан кўп бўлиши ҳам бошқа сабабларга кўра келган товарлар ҳисобига ўзгариши мумкин.

Таклиф маҳсулотнинг қанча миқдорда қайси баҳода сотишга таклиф этилишини ифодалайди.

**Таклиф қонуни.** Баҳонинг ўсиши таклиф ҳажмининг ортишига, баҳонинг пасайиши эса таклифнинг қисқаришига олиб келади. Таклиф қонунига кўра таклифнинг миқдори баҳога нисбатан тўғри мутаносибликда ўзгаради. Аммо таклифга баҳодан бошқа омиллар ҳам таъсир этади, лекин буларни айтилган қонун ифодаламайди.

Таклифга қуйидаги омиллар таъсир этади:

**1. Ресурслар баҳоси**. Ресурслар баҳосининг пасайиши ишлаб чиқариш харажатларини камайтириб, фойдани оширади, бинобарин таклифни ҳам оширади ва тескариси ҳам бўлиши мумкин. Мисол, темир рудаси ва кокс баҳосининг ўсиши пўлат ишлаб чиқариш харажатларини ошириб, таклифни камайтиради. Баҳони пасайиши бунинг аксига олиб келади.

**2. Технология**. Технологияни такомиллаштириш кашфиётлар ва ихтироларнинг татбиқ этилиши ресурслар қимматлашган шароитда ҳам маҳсулот бирлигини яратишда кам харажат сарфланишини ифодалайди. Бу ишлаб чиқариш харажатларини қисқартириб, фойдани кўпайтирганидан таклифни оширади.

**3. Солиқлар ва дотация** (давлатнинг ёрдам пули). Корхоналарда солиқларнинг аксариятини ишлаб чиқариш харажатларига киритилиши туфайли, уларнинг ортиши таклифни камайтиради. Аксинча, давлат берган дотация эса ишлаб чиқаришни қўшимча ва текин маблағ билан таъминлаб, харажатларнинг бир қисмини қоплайди, натижада корхона харажатлари тежалиб, таклиф ортади.

**4. Бошқа товарлар баҳоси**. Ўринбосар товарлар баҳонинг ўзгариши муайян маҳсулот таклифини ўзгартиради. Масалан, арпа баҳосининг ортиши, маккажўхорига талабни оширади, уни кўпроқ сотишга ундайди.

**5. Баҳонинг ўзгариш эҳтимоли**. Маҳсулот баҳосининг келажакда ортиши кутилса, таклиф қисқаради. Баҳонинг пасайиши кутилса, бунинг акси юз беради.

**6. Сотувчилар сони**. Улар қанчалик кўп бўлса, шунчалик таклиф ҳам ортади. Улар сонини кам бўлиши таклифни қисқартиради.

### Таклиф эластиклиги (ўзгарувчанлиги) ва унинг коэффициенти

Ўзгарувчанлик коэффициенти – нархнинг ўзгариши билан боғлиқ ҳолда жами таклифнинг ўзгариш даражасини ифодаловчи кўрсаткичдир. Агар таклиф нархга қараганда тезроқ суръатда ошса, унда таклиф ўзгарувчан бўлади

(ўзгарувчанлик даражаси бирликдан кўп бўлади, яъни — $E_S>1$). Агар таклиф билан нархнинг ўсиши бир хилда бўлса, у ҳолда таклиф ўзгурувчанлиги бирга тенг бўлади ($E_S=1$). Агар таклиф нархга нисбатан паст суръатда ошса, унда таклиф ноэластик бўлади, ўзгарувчанлик коэффициенти бирдан кам бўлади ($E_S<1$). Шундай қилиб, таклифнинг ўзгарувчанлиги баҳолар ўзгаришига бўлган товарлар таклифининг нақадар сезувчанлиги (таъсири)ни ифодалайди.

Таклифнинг ўзгарувчанлиги таклиф ўзгарувчанлигининг коэффициенти ($K_m$) ёрдамида қуйидаги формула бўйича ҳисобланади:

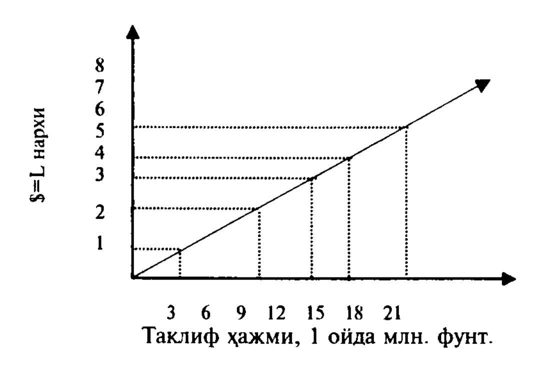
$$\frac{\text{таклиф қилинган товар миқдорининг неча фоизга ўзгариши}}{\text{баҳонинг неча фоизга ўзгариши}}$$

Таклиф ўзгарувчанлиги ишлаб чиқариш жараёнининг хусусияти, маҳсулотни ишлаб чиқариш вақти ва уни узоқ сақланиш қобилияти каби омиллар таъсирига боғлиқ. Ишлаб чиқариш жараёнининг хусусиятлари нархнинг ошишига қараб ишлаб чиқаришни кенгайтириш, нархнинг пасайишида эса бошқа маҳсулотни ишлаб чиқаришга ўтиш учун имкониятлар яратади.

Таклиф ўзгарувчанлиги вақт омилига боғлиқдир, чунки қўшимча товар ишлаб чиқариш учун анча вақт талаб қилинади ва ишлаб чиқарувчи нархнинг ўзгаришига тезда жавоб беролмайди. Масалан, нархи бир неча бор ошган бўлишига қарамасдан одатда автомобил ишлаб чиқаришни бир ҳафта ёки бир неча ойда кўпайтиришнинг иложи йўқ. Бундай ҳолларда таклиф ўзгарувчан бўлмайди. Узоқ муддатда сақланмайдиган товарлар, масалан, тез бузиладиган маҳсулотларнинг таклиф ўзгарувчанлиги паст бўлади, чунки улар захирасини ҳосил этиб бўлмайди.

### "Таклиф графиги" ("Таклиф эгри чизиғи") ва унга таъсир этувчи омиллар

"Таклиф графиги" ёки "эгри таклиф" бозор нархлари ва ишлаб чиқарувчилар таклиф қилишлари мумкин бўлган товар ҳажми ўртасидаги нисбатни ифода этади.




Нарх ошиши билан таклиф ҳам ошади. “Эгри таклиф”га қандай омиллар таъсир этади?

Таклифга таъсир этувчи асосий омил бу – баҳо ва ишлаб чиқариш харажатларидир. Маълумки, товарларни фирмалар фойда олиш мақсадида ишлаб чиқаради. Масалан, фирма велосипед ишлаб чиқаради дейлик. Уни кўпроқ ишлаб чиқаришнинг боиси шуки, у бугун бошқа маҳсулотга нисбатан қимматроқ туради, лекин харажати оз, шу сабабли фойда кўп олинади.

Ишлаб чиқариш харажатларини ва бунга биноан “Эгри таклиф”ни нима ўзгартира олади? Албатта, техника тараққиёти. Янги экин нави, янада унумдор трактор, алмашлаб экишнинг энг маъқул дастури – буларнинг барчаси фермерга ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш ва товарнинг таклифини оширишга кўмаклашади. Ишлаб чиқариш харажатлари – ”Эгри таклиф”га узоқ муддатда таъсир этувчи нарсадир.

### Талаб ва талаб қонуни

Бозор шароитида талаб муҳим аҳамиятга эга. У тўловга қобил эҳтиёж бўлиб, харидорларнинг маълум миқдор ва турдаги товарларни маълум нарх билан, маълум вақт давомида сотиб олиш ҳамда нархи ҳар хил бўлган маҳсулот миқдорини (бошқа тенг шароитлар мавжуд бўлган ҳолда) сотиб олиш иштиёқини билдиради. Талаб нархнинг паст ёки юқори бўлиши билан бевосита боғлиқ.

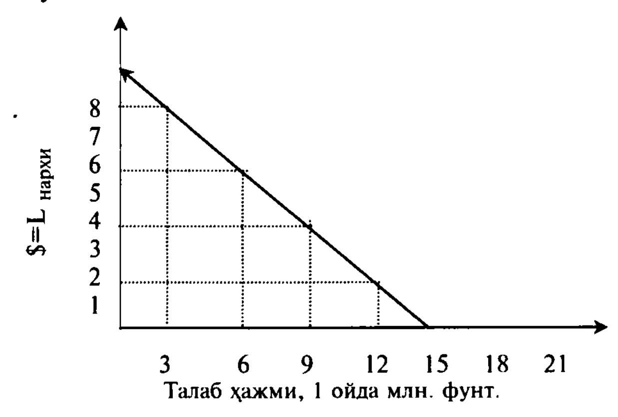
Жадвалда 1-харидорнинг маккажўхори донининг маълум миқдорини сотиб олувчи талаби келтирилган:

*1- жадвал*

| 1 кг нархи (сўм) | Ҳафталик таклиф миқдори, тонна |
|---|---|
| 25 | 10 |
| 20 | 20 |
| 15 | 30 |
| 10 | 50 |
| 5 | 100 |

Дон бозорида ҳақиқий нарх талаб ва таклифга боғлиқ. Талабнинг асосий хоссаси қуйидагича: баҳонинг пасайиши талаб ҳажмининг ўсишига, баҳонинг кўтарилиши эса талаб ҳажмининг пасайишига олиб келади, яъни баҳо ва талаб ўртасида тескари боғлиқлик мавжуд. Иқтисодчилар бу боғлиқликни талаб қонуни деб аташади.

Маҳсулот баҳоси ва талаб миқдори ўртасидаги бўлган тескари боғлиқликни оддий икки ўлчамдаги график ёрдамида ифодалаш мумкин.




Нарх ошиши билан талаб ҳажми камайиб бораверади.

**Талабнинг ўзгаришига нималар таъсир этади?**

*Биринчидан, истеъмолчининг диди.* Реклама ёки модданинг ўзгариши таъсирида истеъмолчи диди ёки унинг афзал кўриши ўзгаради, шунга биноан аниқ баҳодаги товарга талаб ўсади. Истеъмолчи бирор нимани афзал кўрмай қолса, унда талабнинг пасайиши юз беради.

*Иккинчидан, харидорлар сонининг ўзгариши.* Харидорлар сонининг ортиши талаб даражасининг ўсишига олиб келади.

Масалан, рангли телевизорга талабгорлар сони кўпайса, шубҳасиз унга талаб ортади. Унинг сотилиши кўпаяди.

*Учинчидан, даромад.* Пул даромадларининг ўзгариши талабга ҳар хил таъсир этади. Истеъмолчилар даромадининг ошиши кўп товарлар тўпламига нисбатан талабнинг юқори бўлишига олиб келади: даромад ўсиши билан истеъмолчилар кўп товар сотиб олишади, даромад пасайганда унинг акси юз беради. Пул даромадининг ўзгариши натижасида унга бўлган талаб ўзгарадиган товарларни, юқори даражадаги ёки меъёрдаги товарлар деб айтилади. Даромадларни пасайиши билан унга бўлган талаб ўсиб борадиган товарлар паст даражадаги товарлар деб юритилади.

*Тўртинчидан, ўринбосар товарлар баҳосининг ўзгариши.* Ўхшаш товар баҳосининг ўзгариши муайян товарга бўлган талабнинг ўсиши ёки пасайишига олиб келиши ёхуд олиб келмаслиги мумкин. Демак, талабнинг ўзгариши ўхшаш ёки унинг ўрнини босувчи бошқа товар бўлишига боғлиқ. Масалан, сариқ ёғ ва маргарин бир-бирининг ўрнини босувчи товарлар ҳисобланади. Улардан бирининг нархини ўзгариши бошқасига бўлган талабни ўзгартиради.

**Талаб ва таклифнинг мослашуви қандай рўй беради**?

Барча истеъмолчилар (харидорлар)ни талаби истеъмол бозорида ҳар доим мавжуд ва пулда ифодаланган таклифни юзага чиқаради. Талаб асосида товарнинг рақобатлашуви (у товар сифатига тўғри ва унинг нархига тескари муносибликда бўлади); харидор даромадининг истеъмолга ажратилган қисми; мавсумий талабларга товарнинг мувофиқлиги; анъаналар ва ҳ.к. ётади. Талаб таркиби ҳаракатчан бўлади, у барча истеъмол этиладиган товарлар нархининг таъсирига берилади.

Харидорлар товарлар сотиб олишга мўлжалланган жами даромаднинг маълум қисми билан бозорга чиқишади. Улар товарни арзонроқ олишга, сотувчилар эса уни қимматроқ сотишга интилади. Аммо бозор баҳоси мувозанат нархидан юқори бўла олмайди. Талаб нархи бу – товарни сотиб олишга харидорларнинг розилигини ифода этувчи энг юқори нархдир. Сотиладиган маҳсулотнинг талаб нархи ва миқдори ўртасида маълум боғлиқлик мавжуд: маҳсулотнинг бозорда камайиши нархнинг ошишига олиб келади ва харидор унинг фойдалилигини янада юқорироқ баҳолайди. Агар талаб нархи юқори бўлса, харидорлар сони ва сотиш ҳажми камаяди. Талаб

нархи пасайса, товар тезроқ сотилади, харидорлар сони ва сотиладиган маҳсулот миқдори ошади.

Амалдаги иқтисодиётда талаб нархи ва товар миқдори ўртасидаги боғлиқлик анча мураккаб. Унга кутилаётган инфляция, давлат ва инвестицион харажатлар ўзгариши ва ҳ.к.лар таъсир этади. Бу боғлиқлик харидорнинг бозордаги ҳаракатини кўрсатувчи эгри талаб нархи билан ифодаланади.

Эгри талаб маълум вақтда мавжуд нархларда сотилган товарларнинг эҳтимолий миқдорини ифода этади. Талаб қанчалик ўсишга мойил бўлса, товарга шунчалик юқори нарх ўрнатилиши мумкин. Талабнинг бундай ўзгариши — бозорда товарлар йўқлигига, уни алмаштириш имкониятига, рақибларнинг нархига, харидорларнинг истеъмол кўникмаларини ўзгартирмаслигига, арзонроқ товар излашга, инфляциянинг табиий ўсиши ва бошқа омилларга берилган жавобдир.

Эгри талаб бозор турига ҳам боғлиқ. Агар бозорни якка сотувчи эгалласа, бу монополист товарига бўлган талабни унинг ўрнатган нархи белгилайди, агар бозорда кам сонли сотувчи кўп харидорлар билан иш юритса, эгри талаб рақиблар нархига боғлиқ ҳолда ўзгаради.

Барча ишлаб чиқарувчиларни бозорда таклиф бирлаштиради, яъни нархи паст бўлган ҳолда сотувчи кам товар таклиф қилади ёки уни ушлаб туради; юқори нархда кўпроқ товар таклиф қилиш мумкин; товарни энг юқори нархда сотишга ҳаракат қилинади, шу жумладан, сифати пастларини ҳам. Шундай қилиб, таклиф нархи-сотувчиларнинг ўз товарларини чекланган энг паст нархда сотишга тайёр ҳолатида шаклланади.

Бозор нархи таклиф нархдан кам бўлолмайди, акс ҳолда ишлаб чиқариш ва сотишнинг самараси бўлмайди. Нарх қанча паст бўлса, шунча сотувга кам товар таклиф этилади, чунки кўпгина ишлаб чиқарувчиларнинг харажатлари унга нисбатан ортади ва уларни даромадсиз қолдиради. Нархнинг ўсиши билан бирга ишлаб чиқарувчилар сони ва бозорга келадиган товарлар ҳажми ошади. Ишлаб чиқарувчилар (сотучилар)нинг юриш-туришини “Эгри таклиф” нархи ифодалайди. Ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар манфаатларининг бирлашуви бозорни мувозанатга келтиради. Бунда бозор нархи тенг мувозанатли ёки баравarlаштирилган нарх сифатида намоён бўлади. У сотиб олиш ва истемол этишнинг энг қулай даражасини ифода этадиган ишлаб чиқариш ҳажмини билдиради. Таклифнинг талабга нисбатан ўсиши ишлаб чиқаручиларнинг рақобатини кучайтиради. Агар талаб таклифдан юқори бўлиб, нарх тенг

мувозанатли ҳолатдан паст қилиб белгиланса, унда истеъмолчиларнинг рақобати кучаяди ва товар танқислиги рўй беради.

Талаб ва таклифнинг боғлиқлигини сотувчилар ва харидорларнинг бир-бирига мослашув жараёни ёрдамида ифодалаш мумкин, яъни қайсидир товар камайса, таклиф талабга нисбатан кам бўлади, натижада нарх ўсиб, харидорларни камроқ товар сотиб олишга мажбур қилади, сотувчиларни эса кўпроқ ишлаб чиқаришга ундайди. Пасайган нарх товарнинг кўп харид этилишини аммо, уни ишлаб чиқариш кам самара бўлаётгани хусусида маълумот беради. Шундай қилиб, қимматроқ товарлар ишлаб чиқаришга рағбат пайдо бўлади.

Бозор ҳолати сотувчиларни товарлар нархларини ўзгартиришга мажбур этади. Нархни туширишга уларни — ишлаб чиқариш қувватларидан тўла фойдаланмаслик, "Эгилувчан нархни ташкил этиш" сиёсати, рақобат таъсирида бозор улушининг қисқариши (ёки ён босиш), бозорда ҳукмронлик ҳолатини эгаллашга интилишни мажбур қилади. Нархни ошириш эса турғун инфляция ҳолати, ҳаддан ортиқ талаб ва ҳ.к. сабаблар туфайли юз беради. Нархнинг ўсиши яширин ҳолатда ҳам рўй бериши мумкин, яъни нархдан бериладиган сийловларни йўқ қилиш, товарлар турини, уларнинг арзонини қимматлисига алмаштириш йўли билан ўзгартириш ва ҳ.к. орқали.

Бозор иқтисодиётига асосланган мамлакатларда нархлар давлат томонидан доимо назорат ва тартиблаш объекти бўлади. Нархларга таъсир этиши туфайли танглик ҳолатидан чиқиш ва таркибий сиёсатни амалга ошириш, инфляцияни бартараф этиш, жаҳон бозорида муайян товарнинг рақобатлашишига эришиш мумкин. Нархларни давлат томонидан тартибга солиш қонуний, маъмурий ва назорат аҳамиятига эга, бу тадбир тегишли вазирликлар, марказий банк ва ҳ.к.лар томонидан амалга оширилади. Кўпгина мамлакатларда нархларни назорат қиладиган кузатув-маслаҳат вазифаларини амалга оширадиган вазирликлараро кенгашлар, эксперт қўмиталари ва бошқа идоралар фаолият кўрсатади. Нархларни давлат томнидан тартибга солиш усуллари хилма-хил. Бу — ҳукумат идоралари томонидан нархларни кузатиш ва назорат қилиш; нархга бил-восита таъсир этиш; иқтисодиётнинг давлат секторида ишлаб чиқарилган товар ва хизматларга белгиланган имтиёзли нарх ва таърифларни ўрнатиш; маълум товар ва хизматларга нарх

ўрнатиш ҳуқуқини ва назоратни миллий бошқарув идораларига топшириш кабилардир.

Нарх ўзгаришига истеъмолчилар (харидорлар)нинг таъсири ҳар хил бўлиши мумкин. Масалан, нарх пасайишини улар мавжуд товарларни уларни янги тури билан алмаштиришга ҳаракат бор деб, фирманинг ноқулай молиявий ҳолати ва товар сифатини пасайиши деб билишлари мумкин.

Нархлар талаб ва таклифнинг ўзгаришига қанчалик тез мослашса, бозордан олинган маълумотга қараб ресурсларнинг тақсимланиши ўз-ўзидан самарали бўлади.

## Талаб эластиклиги (ўзгарувчанлиги) ва унинг коэффициенти

Талаб – моддий неъматларга ёки хизматларга ишлаб чиқариш воситалари ва истеъмол буюмларига ижтимоий ёки шахсий эҳтиёждир.

Талаб эластиклиги – бу товар ва хизматлар нархининг пасайиши натижасида жами талабнинг ўзгаришини ифодалайдиган кўрсаткич. Талаб эластик бўлиши учун талаб ҳажмининг (%да) ўзгариши нарх пасайишининг фоиз даражасидан ортиқ бўлиши керак: $E_D>1$.

Агар нарх пасайиши ва талаб ўсишининг кўрсаткичлари (фоизда ҳисобланган) бир-бирига тенг бўлса ёки талаб ҳажмининг ўсиши нарх пасайиши даражасинигина қопласа, талаб эластиклиги: ($E_D$қ1) 1 га тенг бўлади.

Нарх пасайишининг даражаси товар ва хизматларга бўлган талаб кўрсаткичидан ошганда, талаб ноэластиклик ҳисобланади ($E_D<1$). Қисқа қилиб айтганда, талаб эластиклиги – нархнинг ўзгариши нисбатан истеъмочиларни сезувчанлик даражасининг кўрсаткичидир. Талаб нархдан ташқари харид қобилиятига ҳам боғлиқ, даромад эса уни белгиловчи омилдир. Шунинг учун товарнинг нарх эластиклиги ва даромад эластиклиги бир-биридан фарқ қилади.

Товар нархи билан боғлиқ бўлган талаб эластиклигини кўриб чиқамиз. Товар нархининг ўзгаришига истеъмолчиларнинг муносабати кучли, суст ва бетараф бўлиши мумкин. Уларнинг ҳар бири ўзига муносиб талабни: эластик (эгилувчан), ноэластик, якка талабни вужудга келтиради. Талабнинг бутунлай эластик ёки мутлақо ноэластик ҳолатлари ҳам бўлиши мумкин. Талаб эластиклиги миқдорий кўринишда эластиклик коэффициенти ($K_{ma}$) ёрдамида қуйидаги формула билан аниқланади:

$$\text{Талаб эластиклиги коэффициенти} = \frac{\text{Фоиз ҳисобидаги сотувлар ўзгариши миқдори}}{\text{Фоиз ҳисобидан нархнинг ўзгариши}}$$

Одатда, нарх эластиклиги ҳар хил бўлган товарлар мавжуддир. Хусусан, нон ва туз ноэластик талабга мисолдир. Улар нархининг ошиши ёки пасайиши истеъмол ҳажмига асосан таъсир этмайди.

Талаб эластиклиги муаммосини осон англаш учун бор-йўғи бир товар нархининг ҳар хил ўзгаришга эга бўлиши тасаввур қилинади. Бундай товар айтайлик, банан бўлиши мумкин.

**1-ҳолат.** Банан нархи анча юқори. Бадавлат харидорларнинг сони кам. Маълум даражагача нархнинг ўзгариши харид қиладиган бананлар сонига таъсир этмайди (бойлар барибир харид қилишади, камбағаллар ноёб маҳсулотларни харид қилаолмайдилар) ёки банан ноэластик талабга эга.

**2-ҳалат.** Банан нархи мўътадил. Истеъмолчиларнинг кўпчилигида "Бола учун банан" харид қилиш имкони бор. Бу ҳолатда нархнинг ўзгариши истеъмол қилинадиган бананлар миқдорига муҳим таъсир этади ёки улар эластик талабга эга бўлиб қолади.

**3-ҳолат.** Банан нархининг пасайиши ёки кўтарилиши уларни мутаносиб истеъмолга олиб келади. Масалан, нархнинг икки марта пасайиши боис талаб миқдори икки марта ўсади. Бу ҳолатда бананга талабнинг якка эластиклиги рўй беради.

Товарга бўлган талаб эластиклиги даражасини билиш муҳим аҳамиятга эга. Масалан, юқори эластиклик талабга эга бўлган товар сотувчилари савдо ҳажмини кескин ошириши ва юқори фойда олиш учун нархни пасайтириши мумкин. Фараз қилайлик дўкон бошқа товарлар билан бир қаторда бир кунда килоси 1500 сўм бўлган 200 килограмм банан сотади. Демак, сотувдан тушган даромад 300 минг сўмни ташкил этади. Агар уни нархи 150 сўмга пасайтирилиб, сотувчилар ҳажми 300 килограммга етса, сотувдан тушган даромад 405 минг сўм (300x1350)ни ташкил қилади ёки нархнинг 10% камайтирилиши даромаднинг 31% ўсишини таъминлайди. Демак, сотувчилар ўз манфаатини кўзлаб, талаб эластиклигидан фойдаланишади. Паст эластик талабга эга бўлган товарларга нисбатан бундай нарх сиёсати тўғри келмайди. Нархнинг пасайиши туфайли сотувлар ҳажми кам ўзгаради ва йўқотилган даромад ўрнини қопламайди.

Сотувчиларнинг сони кўп бўлган ҳолда товарга талаб эластик бўлади, чунки рақобатчилардан бирининг кам миқдорда бўлса ҳам нархни ошириши, истеъмолчиларни худди шу товарни арзон сотадиган бошқа сотувчидан харид қилишга ундайди.

**Энгел қонуни**

XIX асрдан бошлаб иқтисодчилар рўзғорга товар ва хизматларнинг қайси бири дастлабки эҳтиёж буюмлари, қайси бири эса дабдаба буюмларини ташкил этишини аниқлаш мақсадида оила бюджетларни ўрганиш билан шуғулландилар. Натижада аниқланган қонуниятлар немис иқтисодчиси Эрнст Энгел номини олган. Айрим товар ва хизматларнинг жами талабда бўлган улушларининг мутлақо ўзгариши **Энгел самараси** деб аталади. Энгелнинг ижобий самараси, узоқ муддат ишлатиладиган товарларнинг аксариятига (музлаткичлар, телевизор, чангюткичлар ва ҳ.к.) хосдир. Улар дабдаба буюмларига ҳам хос бўлиб, даромад ўсиши билан уларга бўлган талаб ҳам ўсиб боради. Дастлабки эҳтиёж буюмларининг энг зарури озиқ-овқат ҳисобланади. Даромад ўсиши билан жами талабдаги унинг улуши муттасил камайиб боради.

Энгел қонунига асосан ўзгармаган нархларда аҳоли сонининг ўзгариши ҳисобига даромаднинг ортиши билан озиқ-овқат маҳсулотларига бўлган истеъмол сарф-харажатларини камайишига олиб келади. Аҳолининг озиқ-овқатга бўлган талаби ошади, аммо унинг ўсиши даромадга нисбатан кам бўлади.

Энгел самаралари ва қонуни ишлаб чиқарувчиларга дабдабали ва дастлабки эҳтиёж буюмлари учун кутаётган нарх ўзгариши ҳақида хулоса чиқаришга имконият яратади. Даромаднинг ўсиши шоҳона яшаш учун дабдаба буюмлар сотиб олишга бўлган талабни оширади. Ҳар қандай берилган таклиф ўлчамларининг ўсиши ҳисобига (ишлаб чиқариш омиллари меҳнат унумдорлиги, таклифининг ўсиши) даромаднинг кўпайиши, зеби-зийнат буюмлар нархининг нисбий ўсишига ва уларни ишлаб чиқарадиган давлатлар фаровонлиги (у ҳам нисбий) ортишига олиб келади. Озиқ-овқат маҳсулотларини ишлаб чиқарадиган ер эгалари Энгел қонунини билиши қуйидаги хулосани чиқариш учун асос яратади: агар иқтисодиётнинг барча соҳаларида меҳнат унумдорлиги бир хил ўсишда рўй берса, унинг натижасида

ошган даромад озиқ-овқатга бўлган талабни салбий томонга ўзгартиради. Бу ҳолат жаҳон бозорида озиқ-овқат маҳсулотлари нархини зеби-зийнат буюмлари, шу жумладан, кўпгина саноат товарлари нархига нисбатан пасайтиради.

Шахсий даромад ошганда аҳолининг ҳар хил товар ва хизматларга бўлган эҳтиёжи нотекис ўсади. Буни ҳар бир товар учун даромадга асосланган талаб эластиклик формуласи ёрдамида аниқлаш мумкин.

$$\eta t = \frac{\text{Товарга бўлган талабнинг ўсиши, t(\%)}}{\text{Талабнинг ўсишини асослайдиган даромад ўсиши,(\%)}}$$

Бу ерда, нарх ва бошқа ўзгарувчилар бир хил ҳолатда қолиши ҳисобга олинади. Агар аҳоли даромади қандай бўлишидан қатъи назар барча товар ва хизматларни бир хил нисбатларда сотиб олса, даромадга асосланган эластиклик даражаси бирга тенг бўлади. Аммо бу мутлақо мумкин эмас. Даромад ўсиши билан талабнинг умумий ҳажмида айрим неъматларнинг улуши қисқаради. Бу **товар ва хизматлар дастлабки эҳтиёж моллардир.** Даромад ўсиши билан буюмлар улуши ошади, яъни **аҳоли кўпроқ шохона яшашда асқотадиган нарсалар** харид қилад бошлайди.

### Бозор иқтисодиёти шароитида нархлар вазифаси

Бозор иқтисодиётида нархлар икки асосий вазифани бажаради. **Биринчи вазифаси** – сотувчилар ва харидорлар ўртасидаги товарларни айрибошланишига таъсир этади. Нархнинг бу вазифаси кўпроқ ҳар хил тартибга солиш воситалари таъсирига бўйсунади.

Нархнинг **иккинчи вазифаси** – муомалада етарли бўлган товарларга истеъмол талабини йўналтиради ва юқори тақчил бўлган товарларга уни камайтиради. Агар, айтайлик, ёқилғининг бир тури захиралари тугаб борса, иккинчи тури кўп бўлса, биринчи тур ёқилғига нархларнинг ўсиш эҳтимоли бор. Бу ҳолат истеъмолчиларни камёб ёқилғидан бошқа ёқилғига ўтишни мажбур қилади. Йирик фирмалар ўз жиҳозларини қайта қуради, янгидан яратилган иситиш тизимлари эса «арзон ёқилғи»ни ишлатишга киришади.

Нархлар ресурслардан унумли фойдаланишни талаб қилади. Улар камёб ресурсларни энг юқори эҳтиёж бўлган жойларга

йўллайди. Камёб ресурс қимматлашганда, бозорда фақат шу ресурсни унумли ишлатадиганлари қолади. Йирик фирмалар ва якка ҳолда фаолият кўрсатувчилар камёб ресурснинг нархи кескин ошиши ҳолати рўй берса, нархи арзон бўлган, уларнинг ўрнини босувчилардан фойдалана бошлайдилар. Ёқилғининг бошқа турлари тўғри келмайдиган ҳолларда, фирмалар нархнинг даражасини ҳисобга олмасдан, камёб ёқилғидан фойдаланишда давом этадилар.

Айрим пайтларда нархларнинг ўсиши жамият учун қулай бўлади. Масалан, агар мамлакатда табиий газнинг етишмовчилиги рўй берса, унинг нархини кўтариш зарурияти юзага келади. Натижада иқтисодий зарарни камайтириш мумкин бўлади. Айрим ҳолларда камёб товарлар нархининг ўсишига йўл қўймай, махсус карточкалардан фойдаланишга харакат қилиш лозим. Аммо бу ҳолат иқтисодиётни оғир аҳволга келтириши мумкин.

Собиқ СССРда нархнинг шаклланиши-ижтимоий зарурий меҳнат харажатларни ифодалаши керак, деган ғояга асосланган. Бу ғоя икки хил вариантни ўз ичига олар эди. Биринчи вариант ижтимоий зарурий меҳнат харажатлари режалаштирилган барча ҳақиқий харажатларни ўз ичига олган. Иккинчи вариант эса объектив ҳолатда ташкил топган ижтимоий зарурий меҳнат харажатларини ҳисобга олган. Бунга биноан нархлар шаклланишининг икки хил механизми ўрнатилган эди. Улар “Харажатли” ва “Харажатларга қарши” номини олган. Амалиётда нарх шаклланишининг “Харажатли” механизми амалга оширилган, чунки ўлчам сифатида меҳнат харажатларига бўлган нарх таъсири қабул қилинган эди. Бундай тузилишда сабаб ва оқибат ўз ўрнини алмаштиради, амалиётда эса ишлаб чиқариш, тақсимлаш ва товарларни сотиш харажатларининг нархга бўлган таъсиридан қочиш керак.

Нархларни тартибга солиш фақат шу асосда амалга оширилиши лозим.

Ривожланган бозор иқтисодиёти шароитида товар ишлаб чиқарувчи ўз фаолиятининг қулай йўналишлари ҳақидаги маълумотга товар, хизматлар ва ресурсларнинг нарх тизими орқали эга бўлади. Бунга “Маркетинг” номини олган бозор стратегияси ҳамда давлатнинг пул муомаласини ташкил этиши, бозор юриш-туришнинг салбий кўринишларига йўл қўймасликка қаратилган харажатлари киради.

Бозор хўжалигида корхонадаги товарни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларни аниқланишига бозорда рақобат асосида шаклланган бу товарнинг нархи қарама-қарши туради.

Бундай ҳолатда ташкил топган нарх шаклланиши ва талаб ҳамда таклифнинг мувофиқлиги жуда самаралидир: жамият эҳтиёжлари мунтазам равишда қондириб борилади. Аммо бу механизм айрим "Камчиликларга" эга, улардан асосийси товарларни ортиқча ишлаб чиқаришидир. Шу билан бирга бозор механизми гуруҳий манфаатларни қондирадиган товар ва хизматларга бўлган эҳтиёжларни тўла таъминлай олмайди. Бу — миллий хавфсизлик, давлат бошқаруви, ягона энергетика тизими, жамоат тартибини сақлаш кабилар. Бундан ташқари у инсон ҳаётини таъминлайдиган фаровонликнинг аниқ стандартини ҳам кафолатлай олмайди. Тарихий ва миллий омиллар билан боғлиқ бўлган минтақавий муаммоларни ечишда, йирик сармоя лойиҳаларни амалга оширишда бозор механизми самара бермаслиги мумкин. Бозор натижа бермаган жойда давлат аралаша бошлайди.

## Сарф-харажатлар

Ишлаб чиқариш фаолиятида, албатта, муқобил сарф-харажатларни ҳисобга олиш керак. Уларни келиб чиқишига сабаб у ёки бу иқтисодий ечимларни танлаш имкониятидир. Муқобил вақтинчалик сарф харажатлар ресурслардан фойдаланишнинг энг яхши йўналишларга жалб этиш орқали максимал фойда олиш имконияти нуқтаи назаридан аниқланади.

Аниқ сарф-харажатлар ишлаб чиқариш омиллари ва орадаги буюмлар учун бўлган тўғри (пул) тўловлар (пул) шаклини олган харажатлардир. Аниқ сарф-харажатларга ишчиларнинг иш ҳақи, менежерларнинг маоши, савдо фирмаларига тўланадиган қўшимча тўловлар, банклар ва молиявий хизматларни амалга оширадиган шахсларга тўловлар, ҳуқуқий маслаҳатлар, қалам ҳақлари, транспорт ҳаражатлари ва ҳ.к. киради.

Ноаниқ сарф-харажатлар фирма эгаларига (ёки ҳуқуқий шахс сифатидаги фирманинг мулки бўлган) тегишли бўлган ресурсларидан фойдаланиш харажатларидир. Албатта, бу харажатлар контрактларда аниқ тўловларни амалга ошириш учун белгиланмаган бўлади, бунинг учун ҳам улар пул шаклида тўланмайди. Агар фирма эгаси ўзининг фирмасида ёлланма

ишчилар билан бир қаторда, иш ҳақи олмасдан ишласа, бу бошқа жойда ишлаган ҳолда, иш ҳақини олмасликка тенглаштирилади. Бошқа мисол, фирма ўзига тегишли бинодан, ҳеч кимга ҳақ тўламаган ҳолда фойдаланади (шу билан у ўзининг мулкчилик ҳуқуқини амалга оширади); аммо бунда у бинони бошқа шахсларга ижарага топшириш ва ундан ижара ҳақини ундириб олиш имкониятидан воз кечади. Одатда, фирмалар ўзининг бухгалтерия ҳисоботида ноаниқ харажатлар ҳақида маълумот беришмайди, аммо улар барибир ҳақиқий харажатлар бўлиб қолаверади.

Чекланган харажатлар, бу нима? Чекланган харажатлар — бу маҳсулотнинг қўшимча бирлигини ишлаб чиқаришга кетган сарф-харажатлар. Агар ишлаб чиқариш ўсиб борса, чекланган харажатлар дастлаб камаяди, аммо кейин ошади. Бунинг сабаби — фирманинг энг юқори самарадорлик нуқтаси маҳсулот ишлаб чиқаришнинг энг юқори ва энг паст даражаси орасида жойлашган бўлади. Агар маҳсулот ҳажми ўсиб борса, лекин бу нуқтагача етиб бормаса, маҳсулотнинг қўшимча бирлигини ишлаб чиқаришга кетган харажатлари (чекланган харажатлар) пасаяди. Энг юқори самарадорлик нуқтасига етиб бориш билан бирга камайиб борадиган фойда қонуни кучга киради ва чекланган харажатлар ўса бошлайди.

## Бозор нархи қандай аниқланади?

Бозор нархлари харидорлар олишни хоҳлаган товарларнинг нархлари ва миқдори сотувчилар сотишга мўлжаллаган миқдорга тенг бўлганда ҳамда товарларнинг нархи ва миқдорининг эҳтиёж йўналиши бўлмагандагина ўрнатилади.

Мувозанат нарх — бу таклиф талабга мувофиқ бўлган даражадаги нархдир.

Бозорда мувозанат нархи талаб ва таклиф эгри чизиғининг туташган нуқтасида жойлашади.

1. Талаб ва таклифнинг эгри чизиғини чизаётганда, биз бошқа омилларни ўзгармаслигини эътиборга оламиз.

Буғдойга бўлган талабнинг эгри чизиғини тасвирлаганда, биз унинг баҳосини ўзгартирамиз ва бошқа омиллар ўзгармаган ҳолда ўша давр ичидаги сотиб олинадиган унинг миқдори қандай ўзгаришга учрашини назорат қиламиз.

Олдинги оилавий даромадларни, товар ўрнини босувчиларнинг баҳоларини ўзгаришсиз қолдирамиз. Нима

учун? Чунки, бу борада биз лаборатория тажрибасини ўтказа олмаймиз ва шу сабабли аниқ бир омилнинг самарасини билиш учун бошқалардан ажралган ҳолда иш юритишимиз керак.

2. Иккинчи тўсиқ эгри чизиқнинг ҳаракати ва эгри бўйича ҳаракат ўртасидаги фарқи билан боғлиқ.

Талаб ошиши (талаб эгри чизиғининг силжишига олиб келади) ва сотувнинг кўпайишини (талаб эгри чизиғи бўйича баҳоларнинг пасайиши таъсири натижаси сифатида) бир-бири билан адаштирмаслик учун, катта эҳтиёткорлик талаб этилади.

Ҳосилнинг ёмон бўлиши баҳоларни оширади, чунки таклиф эгри чизиғининг силжиши буғдойнинг мувозанат нархини оширади. Юқори мувозанат нархи талаб даражасини камайтиради, чунки истеъмол пасаядиган талаб эгри чизиғи бўйича ҳаракат қилади.

3. Учинчи тўсиқ талаб ва таклиф қандай ҳолатда мувозанат нуқтасида бир-бирига тенг бўлиши билан боғлиқ.

Мувозанат мазмуни. Учинчи тўсиқни шундай таърифлаш мумкин: “Мувозанат нархини талаб ва таклифнинг тенглиги асослаб беради, деб айтишга қандай асослар бор? Чунки битта шахс қанча товар сотадиган бўлса, иккинчиси ҳам шунча сотиб олади. Миқдор доимо баҳодан қатъи назар мувозанатда бўлади”.

Жавоб қуйидагича: “Тўқнашув нуқтасида истеъмолчи сотиб олиши, ишлаб чиқарувчи сотиши лозим бўлган товар миқдори мувозанатда бўлади. Сотув фақат сотиб олиш режалаштирилган баҳода амалга оширса, нарх ўзгармайди.

Талаб ва таклифнинг мувозанати нимага олиб келади? Умумий мувозанатга. Товар уни сотиб олиши мумкин бўлган истеъмолчилар ўртасида тақсимланади. Буни ким амалга оширади? Режалаштирилган ташкилотми? Йўқ. Бозор баҳосини ташкил этадиган механизм.

Бозор механизмининг вазифаси нимадан иборат? Бозор механизми **“нима”, “қандай”, “ким учун”** деган муаммоларни бир пайтнинг ўзида узвий боғланган бир неча бозорлар учун ҳал қилади, чунки баҳолар ва миқдорни талаб ва таклиф эгрилари аниқлаб бериши рўёбга чиқаради. Мувозанат баҳоларининг узвий боғланиши бозорнинг умумий мувозанати бўлади ва талаб ҳамда таклиф асосида аниқланади.

Талаб ва таклиф эгри чизиқлари бозорнинг идеал ҳолатини ифодалайди. Улар аниқ пайтда ва аниқ бозорда бўладиган ҳодисалар тўғрисида тўлиқ маълумот бермайди.

## 2.4. ПУЛ ВА ПУЛ МУОМЛАСИ. ИНФЛЯЦИЯ ВА УНИНГ ОҚИБАТЛАРИ

### Бозор иқтисодиётида пулнинг вазифалари

**Пул** — бозор иқтисодиёти шароитида товарлар алмашинувида умумий эквивалент ролини ўйнайдиган ва қуйидаги бирқатор функцияларни бажарадиган товардир:

- қиймат ўлчови — жами товарлар қийматининг ўлчами ва уларни ишлаб чиқаришга сарфланган ижтимоий меҳнат ҳисоби;

- муомала воситаси — пул ёрдамида товарлар айрибошланади (ёки олди-сотди қилинади);

- тўлов воситаси — товарлар кредитга сотилганда бу вазифани кредит пуллар, яъни вексель, банкнотлар ёки чеклар бажаради.

**Вексель** — бу муайян миқдордаги қарзни белгиланган муддатда қатъий тўлаш мажбурияти юкланган, қонун билан тасдиқланган ҳолатда тўлдириб расмийлаштириладиган қарздорлик тилхатидир.

**Банкнот** — бу Марказий банклар томонидан муомалага чиқариладиган банк билети, пул белгиси.

**Чек** — махсус пул ҳужжати, у имзоловчининг жорий ҳисобидан муайян суммани бериши ёки бошқа ҳисобга ўтказиш хусусида банкка берилган ёзма фармойишни ифода этади.

Жамғарма ва хазина тўплаш воситаси сифатида пул муомаладан ташқари ҳолатда фойдаланилади. Бу пулнинг вазифани яхшиси жамғарма воситаси деб аташ мумкин.

Пулни жамғариш воситаси деб ҳисоблаш учун, пулга ҳам бойлик тўплашдаги бисёр манбаларнинг бири деб қарашимиз керак. Ҳар бир шахс қачон бўлмасин бирон-бир шаклдаги бойликка эга бўлиши мумкин. Масалан, бу шаклларга пул, мавжуд активлар (кўчмас мулк, корхона акциялари ва ҳақиқий қийматида ишончли бўлган молия активлари, масалан, долларлар ҳисобида); облигациялар, яъни давлат ёки корхоналар томонидан чиқарилган қарз мажбуриятлари киради.

**Жаҳон пуллари** — бу дунё мамлакатлари ўртасида ўзаро иқтисодий алмашувда универсал тўлов воситаси ва чекланмаган миқдорда захира сифатида ишлатилувчи пул бирлигидир. Бугунги кунда бу АҚШ доллари бўлиб, унинг ҳиссасига халқаро тўловларнинг 62-65% тўғри келади.

Пул товар ишлаб чиқариш ва айрибошлаш жараёнининг узоқ вақт ривожланиши натижасида вужудга келади. Бунда умумий эквивалент ролини "Танлаб олинган" нодир металлар — олтин ва кумуш бажаради. Аммо ҳозир дунёда пул вазифасини ҳамма ерда олтин ўрнини қисман босадиган қоғоз пуллар уддаламоқда. Қоғоз пуллар — бу давлат эҳтиёжларини молиялаштириш учун дастлаб чиқарилган ва солиқ ҳамда банкнотлар ёрдамида мусодара қилинган, кредит муносабатлари асосида ташкил топган ва товар ҳамда хизматларнинг оқимига хизмат қилиш учун чиқарилган ғазна пулларидир. XX асрнинг 30-йилларигача ғазна пуллари ва банкнотлар ўртасида доимо фарқ сақланиб келган. Банкнотлар олтин ва давлатнинг бошқа активлари билан таъминланган ва уларнинг чиқарилиши олтин захиралари билан чегараланган.

АҚШда 1971 йилгача банкнотларнинг 25% олтин билан таъминланган бўлиши керак эди. Ҳозирги вақтга келиб ғазна пуллари ва банкнотлар ўртасида фарқ қолмади.

Ассигация (қоғоз пуллар) ва тангалардан ташқари пул муомаласида "Пулга яқин" бўлган ҳисоб-китоб ҳужжатлари ишлатилмоқда: йўқлаб олинган банк депозитлари; тижорат банклар ва жамғарма муассасаларнинг қисқа муддатли депозитлари ҳамда барча ликвидлик активлари (қийматини йўқотмаган ҳолда осонлик билан пулга айлантириш мумкин бўлган бойликлар; уларга ғазнанинг қисқа муддатли қимматли қоғозлари, тижорат қоғозлари ва ҳ.к.) киради. Юқорида қайд қилиб ўтилган жами ҳисоб-китоб ҳужжатлари пул қўювчиларнинг пулини кўпайтириш учун ишлатилади, кредит беришга асос бўлади, ликвид активлари эса осонгина пулга айлантирилади.

## Пул таклифининг таркиби

Пул таклифи икки хил унсурдан иборат: 1) нақд пул, яъни муомаладаги металл ва қоғоз пуллар; 2) чек қўйилмалари, яъни чек ёзилиши мумкин бўлган тижорат банклари, ҳар хил жамғарма ғазналар ёки жамғарма муассасаларида жойлаштирилган пул қўйилмалари. Чек қўйилмалари АҚШда энг кўп тарқалган, чунки бу хавфсиз ҳамда қулай. У ердаги 90% ҳисоб-китоблар чеклар ёрдамида амалга оширилади. Жорий ҳисоб варақалари пул массасининг бир қисми бўлиб, чеклар банклар ва бошқа молия муассасаларига сақлаш учун

мулкини ўтказадиган восита бўлиб ҳисобланади. Улар муомала воситаси сифатида жуда кенг ишлатилади. Қўйилмалар зудлик билан қоғоз ёки танга пулларга айлантирилиши мумкин; чеклар муомалада пулнинг ўрнини босади.

АҚШнинг федерал захиралар тизимида пул таклифини аниқлашнинг уч "расмий" тушунчаси қабул қилинган. **Биринчиси** ($M_1$)-нақд пул ва банк қўйилмалари; **иккинчиси** ($M_2$) – нақд пул ва банк қўйилмалари, чексиз жамғарма қўйилмалар қисқа майда муддатли қўйилмалар йиғиндиси; **учинчиси** ($M_3$)-нақд пул, банк қўйилмалари, чексиз жамғармалар ва узоқ муддатли қўйилмалар йиғиндисига тенг бўлади. Давлат ва депозит муассасалари (тижорат банклари ва жамғарма муассасалари)нинг қарз мажбуриятлари бўлган пуллар, уларга бозордан товар ва хизматлар сотиб олиш мумкин бўлганлиги учун ўз қийматига эга. Пулнинг харид қобилиятини сақлашда пул муомаласини давлат томонидан тартибга солишнинг аҳамияти муҳимдир.

## Пул талаби

Пулга бўлган талаб икки хил асосий сабаб билан аниқланади. Биринчи сабаби шундаки, одамлар муомала воситаси сифатида товар ва хизматларни сотиб олишда қулай бўлган пулларга муҳтожлик сезадилар. Чунки уй-рўзғорда зарур бўлган товар ва хизматларни сотиб олиш учун етарли даражада пул мавжуд бўлиши керак. Меҳнат ҳақи, материаллар ва энергия ҳақини тўлаш учун корхоналарда ҳам етарли маблағ бўлиши керак. Шу мақсадларга зарур бўлган пуллар тўлов учун керакли пул талаби дейилади. Олди-сотдини юритиш учун зарур бўлган пул миқдори асосан умумий пул даражаси ёки номинал ялпи миллий маҳсулот (ЯММ) билан аниқланади. Муомаладаги товар ва хизматларнинг қиймати қанча катта бўлса, олди-сотди учун шунча кўп пул керак бўлади. Олди-сотди учун керак бўлган пул талаби номинал ЯММга нисбатан ўзгариб боради.

Унинг иккинчи сабаби – пулнинг жамғариш воситаси сифатида бўлган вазифасидан келиб чиқади. Одамлар молия активларини ҳар хил шаклда – акция, облигация ёки пул (нақд пул, банк қўйилмалари) сифатида сақлаши мумкин. Демак, активлар томонидан ҳам пулга талаб 639582*1 мавжуд бўлиши мумкин. Бу талаб фоиз ставкасига тескари нисбатда ўзгаради, чунки фоиз келтирмайдиган нақд пуллар ёки чек қўйилмаларининг мавжуд бўлиши натижасида вақтинча сарф пайдо бўлади.

### Пул муомаласи қонуни

Муомала учун зарур бўлган олтин ёки қоғоз пулларнинг массаси пул муомаласи қонунига асосланади. Бу қонунга биноан, муомала учун керак бўлган пул миқдори қуйидаги формула билан аниқланади:

$$ПМ = \frac{ТНС}{ПО},$$

бу ерда, ПМ – муомала учун керак бўлган пул миқдори;

ТНС – товарлар нархининг суммаси;

ПО – пул бирликларининг айланиш тезлиги.

Масалан, товарлар нархининг суммаси (ТНС) бир йилда 100 млн. сўм, пул бирлигининг айланиш тезлиги (ПО)-50 айланмани ташкил этади.

Демак, муомала учун зарур бўлган пул миқдори (ПМ)=1000 млн. сўм : 50=2 млн.сўмга тенг бўлади.

Хуллас, пуллар қанча тез айланса, шунчалик товар ва хизматлар (уларнинг ҳажми доимий) бозорини таъминлаш учун кам пул керак бўлади ва аксинча.

Кредит муносабатларининг ривожланиб бориши билан ва тўлов воситаси вазифасини пул бажарганлиги учун пул муомаласи қонунининг формуласи қуйидаги шаклни олади:

$$ПМ = \frac{ТНС - КР + УБТ}{ПО},$$

бу ерда, ПМ – муомала учун зарур бўлган пул миқдори;

ТНС – жами нақд пулга сотиладиган товарлар нархининг суммаси;

КР – кредит (насия)га сотиладиган товарлар нархининг йиғиндиси;

МПТ – нақд пул билан тўланадиган, муддати келган мажбурий пул тўловлари суммаси;

УБТ – ўрнини босадиган тўловлар;

ПО – белгиланган даврда пул бирлигининг айланиш сони.

Меъёрий муомала учун зарур бўлган пул миқдори жами сотиладиган товарлар нархи ва муддати келган мажбурий тўловлар суммаси йиғиндисидан кредитга сотилган товарлар ва ўрнини босадиган тўловлар суммасининг чегирилган пул бирлигини айланиш сонига бўлган нисбатига тенг.

## Фишер формуласи

(ёки айрибошлаш тенгламаси $МУ = PQ$)

Америкалик иқтисодчи олим И. Фишер томонидан таклиф этилган формула пул қадрсизланиш ҳодисасини (пул муомаласи соҳасидаги бузилиш нуқтаи назаридан) тушунишга ёрдам беради. Бу назариянинг моҳияти шундаки, бунда пул товар бўлиб ҳисобланмайди. Фишер формуласи нархлар даражасининг пул массасига бўлган боғлиқлигини кўрсатади:

$$МУ = PQ,$$

бу ерда, М — пул массаси; У — пулнинг айланиш тезлиги (муомалада бўлган ва тайёр товар ҳамда хизматларни сотиб олишга ишлатиладиган пулларнинг ўрта йиллик айланиш сони), у номинал миллий маҳсулотнинг муомаладаги пул миқдорига бўлган нисбати билан аниқланади; Р — товар нархлари даражаси; Q — муомаладаги товарлар миқдори.

Бу формулага биноан, товар нархлари даражаси: $P = \frac{МУ}{Q}$ формуласи билан аниқланади, яъни пул массаси миқдорини уларнинг муомаласи тезлигига кўпайтиришдан ҳосил бўлган натижани товарлар миқдорига бўлиш орқали аниқланади; муомаладаги пул миқдори (пул массасининг ҳажми) — бу $M = \frac{PQ}{V}$.

Бу формула асосида Фишер қуйидаги хулосага келади: пул қиймати уларнинг миқдорига тескари нисбатда бўлади. И. Фишернинг "Айрибошлаш тенгламаси" $МУ = ПQ$ товар баҳолари ва айланадиган пул миқдори ўртасидаги миқдорий алоқалар мавжудлигини ифодалайди.

$МУ = PQ$ тенгламаси асосида қуйидагича хулоса қилиш мумкин: М, яъни муомаладаги пул миқдорининг (У ва Q ўзгармаган ҳолда) кўпайиши Р, товар нархлари даражаси ўсиши билан бирга амалга ошиши керак. Ғарбнинг кўпчилик иқтисодчилари И. Фишер формуласидан фойдаланишади.

## Пул бозорининг мувозанати

Пул бозорининг мувозанати облигация баҳоларининг ўзгариши асосида ўрнатилади. Облигация баҳоларининг ўзгариши билан фоиз ставкалари тескари йўналишда ўзгаради. Фоизнинг тенг

салмоқли ставкаси ўрнатилгандагина облигация баҳолари ўзгармайди, пул талаби ва таклифи бир-бирига тенг бўлади. Пул таклифининг камайиши уларнинг пул бозорида вақтинчалик етишмовчилик ҳолатига олиб келади. Шахслар ва муассасалар кўпроқ пул олмоқчи бўлади, натижада облигациялар баҳоси пасаяди, фоиз ставкаси ошади. Фоиз ставкасининг ошиб бориши, одамларнинг талабини қондирадиган пул миқдори камайиб боради. Демак, талаб ва таклиф қилинадиган пулларнинг миқдори, юқори фоиз ставкаси рўй берганда, мувозанатда бўлади. Пул таклифининг кўпайиши вақтинча уларнинг ортиқча ҳажмини вужудга келтиради, бунинг натижасида облигацияларга бўлган талаб ошади ва уларнинг баҳоси ўсади. Фоиз ставкаси пасаяди ва пул бозорида мувозанат тикланади.

## Инфляция (Пул қадрсизланиши)

Инфляция – иқтисодиётга тегишли жараён бўлиб, бунда муомаладаги қоғоз пулнинг ҳаддан ташқари (ҳақиқий пулнинг олтиндаги қийматига нисбатан) кўпайиб кетиши рўй беради. У чиқарилган қоғоз пуллар миқдори ўзгармаган шароитда ишлаб чиқаришнинг пасайиши натижаси ҳам рўй бериши мумкин. Инфляция баҳолар ўсиши, аҳоли турмуш даражасининг пасайиб кетиши туфайли ҳам юз беради.

"Инфляция" сўзи қаердан келиб чиққан?

Шимолий Америкада 1861-1865 йиллардаги фуқаролар уруши даврида гринбек деб аталувчи қоғоз пулларнинг ҳаддан ортиқ миқдори (450 млн. қоғоз пуллар) муомалага чиқарилган, аммо уларнинг харид қобилияти 2 йил ичида 60 фоизга тушган. Натижада inflatio – бўртиб чиқиш маъносини берувчи лотин сўзидан пайдо бўлган "Инфляция" тушунчаси илк бор ишлатила бошланган.

Инфляция деганда ҳар доим ва ҳамма ерда маҳсулот ишлаб чиқаришга нисбатан муомаладаги пулнинг ортиқчалиги билан ифодаланадиган баҳоларнинг турғун ва тўхтовсиз ўсиши тушунилади. Бундай монетаристик таъриф инфляциянинг оғирлик маркази муомала соҳасида жойлашганлиги хусусида тасаввур беради. Бундай ҳолатларда давлатнинг такрор ишлаб чиқариш жараёнига чекланган аралашувига йўл қўйилиши мумкин. Аксинча, капиталистик назарияларда инфляция деганда, сабаблари ҳам, таклиф томонида ҳам талаб томонида бўлган харидорнинг ортиқча талаби тушунилади.

Инфляция – бу иқтисодий организмнинг пайдо бўлган молиявий бузилишга тезкор реакцияси, унинг олдини олиш ҳаракати, товарлар ва пуллар ўртасида мувозанатни сақлашга эришиш лозимлигини кўрсатувчи белгидир.

Замонамизда инфляция умумбашарий муаммога айланди. Ҳар бир минтақада у ўзига хос ҳолда ривожланади ва ҳар хил тавсифга эгадир.

Ёйилиш жойини ҳисобга олган ҳолда қуйидаги инфляциялар бўлиши мумкин:

– Локал (бир мамлакат доирасида);

– Жаҳон (бир неча давлатлар ёки минтақаларда);

Ривожланиш тавсифига боғлиқ ҳолда қуйидаги инфляцияни ажратиш мумкин:

– Очиқ (ҳеч ким уни ушлаб турмайди ва бошқармайди);

– Яширин (бу ҳолда давлат сунъий йўл билан баҳолар ўсишини ушлаб туради ва янги деб айтиладиган товарларга баҳоларни оширади ва ҳ.к.).

Баҳолар ўсиш суръатларини ҳисобга олган ҳолда инфляция қуйидагича бўлади:

– ўрмаловчи, меъёрида бўладиган инфляция, бунда баҳолар секин, лекин тўхтовсиз ўсади;

– сакраб борувчи. Бунда баҳолар кескин ўса бошлайди. Сакраб борувчи инфляцияда узоқ муддатли ва айрим ўрта муддатли баҳоси қиммат лойиҳаларнинг амалга оширилиши тўхтатилади.

Инфляциянинг яна бир тури – ҳар қандай сармоя фаолияти қийинлашадиган гиперинфляция деб аталувчи махсус тури ҳам мавжуд. Бунда кредитлар фақат ўта қисқа муддатга берилади. Гиперинфляция рўй берса, аҳоли пулдан қоча бошлайди, пуллар ўта қадрсизланади. Давлат пулларининг харид қобилиятига солиқ солгандай бўлади. Аҳоли эса ўз маблағларини пул шаклида тутиб туришга бўлган хоҳишини йўқотади ва уларни моддий неъматларга сарфлайди.

Инфляциянинг қуйидаги сабаблари маълум:

1) давлат бюджети тақчиллиги ёки давлат ўз харажатларини даромадлари билан қоплай олмайди ва ортиқча пул чиқаришни бошлайди. Бунда қоғоз пулларнинг олтинга нисбатан қадрсизланиши юз беради, баҳонинг ўсиши, реал иш ҳақининг пасайишига олиб келади.

2) ишлаб чиқариш ҳажмининг камайиши ва ишсизликнинг ўсиши ҳисобига юз берувчи ишлаб чиқаришдаги турғунлик.

3) талаб таклифдан кўп бўлади. Бу бозорда товарлар тақчиллиги ва қоғоз пулларнинг ортиқчалиги ҳисобига вужудга келади. Талаб ва таклиф қонунига биноан баҳолар ўсади ва инфляция рўй беради.

4) хом ашё, материаллар, ёқилғи ишлаб чиқаришга сарфлар (харажатлар)нинг ўсиши.

Инфляция, нақд пулларнинг қадрини йўқотиб, ҳар хил синфлар ўртасида даромадлар ва бойликнинг қайта тақсимланишига салбий таъсир кўрсатади, меҳнаткашлар аҳволининг ёмонлашувига олиб келади, уларнинг ҳаёт даражасини пасайтиради, ишсизликни кўпайтиради.

Давлат пул сиёсатини мустаҳкамлаш, даромадларни тартибга солиш, баҳоларни чеклаш ва ҳ.к.лар билан инфляция ўсишига бардош беради.

**Филлипс эгри чизиғи**

Филлипс эгри чизиғи 1958 йилдан буён, А. У. Филлипснинг “1861-1957 йиллар қўшма қиролликда ишсизлик ва иш ҳақи ўзгариш суръатлари ўртасида алоқа” тадқиқоти баён этилгандан бери маълум. У ишсизлик даражаси ва ўртача иш ҳақининг ўсиш суръатлари ўртасидаги алоқани кўрсатади. Иш ҳақи секин ўсаётганда, ишсизлик юқори бўлади, иш ҳақи тезроқ ўсаётганда, ишсизлик пасаяди. Инфляциянинг юқори даражаси одатда ишсизликнинг паст даражалари билан белгиланади ва аксинча.

Аҳолининг тўла бандлиги баҳоларни ва иш ҳақини ўсишга ундайди, ишсизликнинг юқори даражаси ва тўлиқ бўлмаган қувватлар уларнинг пасайишига кўмаклашади. Бандлик даражаси — сабаб, баҳолар ва иш ҳақининг ҳаракати (ўзгариши), оқибат. Лекин инфляцияни тўлиқ бандлик яратади дегани, тўлиқ бандликка инфляция туфайли эришилади, дегани эмас.

## 2.5. РАҚОБАТ ВА УНИНГ ШАКЛЛАРИ

Рақобат ҳамма учун муҳим иш, чунки рақобат бўлмаса, иқтисодиёт ривожланмайди, тўкинчилик ва фаровонлик пайдо бўлмайди. Иқтисодиётнинг барча иштирокчилари бир-бири билан курашади. Фирма билан фирма, харидор билан харидор, сотувчи билан сотувчи, сотувчи билан харидор, ишчи билан

хўжайин ўртасида рақобат боради, бунда ҳар бир иштирокчи ўз манфаати йўлида бошқалар билан курашга бел боғлайди. Тирик табиатда яшаш учун кураш деган қоида бор. Иқтисодиётда ҳам шундай. Унинг номи социал дарвинизм тамойили деб юритилади. Иқтисодиётда ҳам яшовчанлар ютиб чиқса, заифлар мағлуб бўлади. Хўш, нима учун рақобат юз беради?

Бунинг асосий сабаби иқтисодий манфаатнинг мавжудлигидир. Фирма, ишчи, деҳқон ёки хизматчи, мулк соҳиби борки, уларнинг барчаси ўз манфаати учун курашади.

Рақобат иқтисодий фаолият иштирокчиларининг ўз манфаатларини тўлароқ юзага чиқариш, яъни яхши даромад топиш, ўз мавқеини мустаҳкамлаш, ўз қобилиятини намоён этиш ва имиж (овоза-обрў)га эга бўлиш учун бошқалар билан курашишдир.

Бозорда фирмалар ресурсларни арзон олиш ва товарларини қимматроқ сотишга интиладилар ва фойдани кўпроқ олиш учун курашадилар, ишчи ва хизматчилар яхши иш ҳақи олиш учун курашадилар. Харидор молларни бозорда арзон олмоқчи бўлса, сотувчи қимматроққа пуллашни кўзлайди. Ишчи ва хизматчилар яхши иш жойини эгаллаш учун ўзаро рақобатлашадилар. Рақобатда аниқ мақсадлар қандай бўлмасин, пировард натижа даромад кўриш ёки имиж орттиришдан иборат. Шу сабабли рақобатда барча иқтисодий фаол кишилар қатнашади. Рақобат инсоннинг беллашувга интилишдек хислатига мос тушади. Инсоннинг «ўзим бўлай» қабилида ҳаракат қилиши рақобатда ифода этилади. Рақобат майдони бозордир. Рақобат курашида енгиб чиқиш ёки мағлуб бўлиш шарт-шароити ишлаб чиқаришда ҳозирланади. Аммо рақобат курашида ўз товарига харидор топа билиш ҳам муҳим масала.

## Рақобат турлари

Бозор тизимида рақобатнинг мукаммал ва номукаммал рақобатдан иборат икки асосий тури бор:

**Мукаммал ёки соф рақобат** шундай рақобатки, унда кўпчилик қатнашади. Эркин рақобатли бозорда сотувчилар ва харидорлар кўпчилик бўлиб, улардан ҳеч бири монопол мавқега эга бўлмайди, бозорда зўравонлик қилиб ўз измини юргиза олмайди.

**Номукаммал рақобат** чекланган рақобат, табиатан монопол рақобатдир. Бунда кўпчилик бўлмаган, лекин товарларнинг катта қисмини таклиф этувчи ёки сотиб олувчи фирмалар

рақобатлашади. Номукаммал рақобатнинг **олигополистик рақобат** деган тури ҳам борки, унда ғоят озчилик, лекин йирик фирмалар қатнашади. Шу боисдан рақобат тор доирада юз беради. Олигополистик рақобатга мисол қилиб автомобил бозоридаги рақобатни олиш мумкин. Масалан, Германияда «Мерседес Бенц», «БМВ», «Фолксваген» ва «Оппел» каби фирмалар автомобил бозорида рақобатлашадилар, уларга бас келадиган фирмалар умуман йўқ. Аммо улар ҳам жаҳон бозорида «Форд», «Таёта», «Пежо», «Волво» каби фирмалар рақобатига йўлиқади.

Номукаммал рақобатнинг яна бир тури **соф монополистик рақобатдир**. Бу рақобатга хос белги у ёки бу тармоқда айнан бир фирманинг ҳукмронлик қилишидир. Масалан, Тошкент трактор заводи Ўзбекистондаги трактор бозорида танҳо ҳукмрон, ундан бошқа тракторсозлик заводлари йўқ. Лекин четдан, хорижий мамлакатлардан келтирилган тракторлар унинг товари билан рақобатлашади.

Соф монополия шароитида ҳукмрон фирмалар ресурс бозорида харидор сифатида беллашадилар. Улар сифатли ва арзон ресурсларни қўлга киритиш, малакали иш кучини сотиб олиш учун рақобатга киришадилар. Бинобарин, ишлаб чиқариш қанчалик озчилик қўлида тўпланмасин, барибир рақобат йўқолмайди. Соф монополияни икки омил юзага келтиради: а) **технологик монополия** – техникавий янгиликлар йирик фирмалар қўлида тўпланади, натижада ўзгалар улардан фойдалана олмайдилар ёки фойдаланган тақдирда ҳам бунга катта пул тўлайдилар, натижада уларнинг товарлари қимматга тушиб, рақобатга чидай олмайди; б) **табиий монополия** – ер ости ва ер усти бойликлари айрим фирмаларнинг ихтиёрида бўлиб, бошқалар улардан фойдалана олмайди. Масалан, бир фирма нефтга бой ерни сотиб олган бўлса, бошқа фирмалар шу ердан нефт қазиб олиб, нефт бозорида рақобат қила олмайди.

Бозор амалиётида рақобат турлари ёнма-ён туради ва ҳатто туташиб ҳам кетади. Масалан, Ўзбекистондаги деҳқон бозори ва буюм бозорларида соф рақобат, ресурслар бозорида ҳам соф рақобат, ҳам номукаммал рақобат ва унинг ҳар хил кўринишлари мавжуд.

## Рақобат воситалари

Рақобат кураш воситалари ва усуллари жиҳатидан ҳалол рақобат ва ғирром рақобатга бўлинади. **Ҳалол рақобат** қонуний

йўл берилган ва ҳамма тан олган, инсоний усуллар билан ўзаро беллашувдир. **Ғирром рақобат** ман этилган воситалар ёрдамида ва ғайриинсоний усуллар билан олиб бориладиган курашдир. Ғирром рақобат ёввойи бозор иқтисодиётининг, ҳалол рақобат маданий (цивилизациялашган) бозор иқтисодиётининг белгиси ҳисобланади. Ғирром рақобат юз берганда жосуслик, қўпорувчилик, рэкет, туҳмат, товар белгисини ўғирлаш ва ҳатто қотиллик каби усуллар қўлланади, рақибни турли йўллар билан обрўсизлантириш чоралари кўрилади.

Ҳалол рақобатда маданий усуллар қўлланилади. Бу усуллардан нарх воситасида рақобатлашув, товар сифатини ошириш орқали курашиш, сервис (хизмат кўрсатиш) орқали беллашув кенг тарқалган. Бу усуллардан алоҳида-алоҳида эмас, балки биргаликда фойдаланиш ҳам қўлланилади. **Нарх билан рақобатлашув**да нарх арзон ёки қиммат белгиланади. Аммо нархни ошириш ёки туширишнинг чегараси бор. Нарх харажатлардан пасайиб кетса, зарар кўрилади. Шу боисдан нархни арзонлаштириш учун харажатлар пасайтирилади. Шундагина фойда таъминланади. Аммо нарх билан беллашув усули ҳамиша қўл келавермайди. Оммавий истеъмол моллари бозорида нархни пасайтириш рақобатда ювиш шарти, лекин пулдорларга мўлжалланган нуфузли товарлар бозорида бу усул натижа белмайди, балки унга эга бўлишнинг ўзи муҳим. Агар автомобил бозорини олсак, у ерда оммабоп машина нархи 20 минг доллар, уни 16 минг долларга тушириш афкор харидор учун муҳим, аммо 150 минг доллар турадиган автомобил нархини 5 минг долларга арзонлаштиришга пулдорлар бефарқ қарайдилар. Бундан ташқари улар нархи туширилган товар сифатсиз деб баҳолайдилар. Шу боисдан нуфузли товарлар бозорида бир фирма нархини кўтарса, бунга жавобан бошқаси ҳам шундай қилади.

Шундай фирмалар борки, улар бозорда товар сифатини ошириш йўли билан рақобат қиладилар, яхши товарлар етказиб бериш ва ҳолис хизмат қилиш орқали обрў орттириб, эл оғзига тушадилар. Уларнинг товар белгиларини ҳамма танийди. Ғирром рақобатни қўллаган фирмалар ўз товарларига машҳур фирмалар белгисини қўйиб, қаллоблик йўлига ўтадилар, ўзгалар товар белгиси билан сифати паст товарларини пуллашга интиладилар.

Иқтисодиёт ривожланган мамлакатларда **товар сифатини ошириш орқали рақобатлашув** катта аҳамият касб этади, чунки аҳолининг харид қобилияти юқори бўлиб, қиммат товарларни ҳам сотиб олишга қурби етади. Товар сифатини ошириб бориш доимий равишда товарлар таркибини янгилаб туришни ҳам талаб қилади. Товарнинг сифати деганда унинг дизайни (чиройи), истеъмол учун қулайлиги, узоқ ва ишончли хизмат қилиши, экологик тоза бўлиши кабилар тушунилади. Техникавий товарлар учун ихчамлик, кўп жой эгалламаслик, шовқинсиз ишлаш, энергия ва ёнилғи сарфи камлиги ўта муҳим. Масалан, Германиянинг «Мерседес Бенц» корпорацияси ҳар 100 км йўлга 3 литр солярка мойи сарфлайдиган ихчам автомашинани яратишга киришганда, бунга жавобан рақобатчи «Оппел» фирмаси ҳар 100 км йўлга 2,7 литр солярка сарфлайдиган ихчам машинани таклиф этди. Демак, рақобатда товарларнинг афзаллигини таъминлаш муҳим.

Сервис воситаси, товарни ишлатишда хизмат кўрсатиш ёки ишлатишни қулайлаштириш билан рақобат қилиш тез тарқалиб бораётган усулдир. Техникавий товарлар сотилганда, уларни ишлатиш юзасидан хизматлар кўрсатилади. Товарни харидор дидига мослаштириш, уйига элтиб бериш, уларни ишга тушириш, бепул таъмирлаб туриш каби хизматлар кўрсатилади ва бу хизматларни ким яхши бажариши юзасидан рақобат боради.

Рақобатнинг турли усулларини қўллашдан асосий мақсад харидорни ўз товарига жалб этиб, унинг пулини олиш. АҚШда буни «Истеъмолчи доллари учун кураш» деб атайдилар. Рақобатлашув усули қанчалик самарали бўлса, ғолиб чиқиш имконияти шунчалик кўп бўлади.

Ҳозирги рақобат курашида товар рекламасига алоҳида эътибор берилади.

Реклама товарнинг нафлиги ҳақида ҳолисона ахборот бўлиб, турли йўллар билан харидорга етказилади.

Реклама ахборотига қўйиладиган асосий талаблар, биринчидан, товарнинг хусусиятлари ҳақида тўғри, ҳолис ва ҳалоллик билан ахборот бериш, иккинчидан, ўзгалар товарини ерга урмаслик, ёмонламасликдан иборат. Бозор қоидасига биноан рекламага пул аямаган фирма рақобатда ғолиб чиқади. Реклама савдо-сотиқни ҳаракатга келтирувчи кучдир.

## Рақобат стратегияси

Рақобат стратегияси рақобат курашининг узоқ даврга мўлжалланган бош йўли ва йўл-йўриқларини ифода этади. Стратегиянинг мақсадлари тез кунда фойдани максималлаштириш, оз фойда билан қаноат қилган ҳолда ўз бозорини кенгайтириш ёки рақибни бозордан сиқиб чиқариш, янги бозорга секин-аста кириб бориш каби масалаларда ҳаракат йўлларини белгилашдан иборат. Стратегияга қараб кураш тактикаси (усули ва шакллари) танланади.

Фирмалар рақобатнинг бир усулидан аста-секин бошқа усулига ўтиши ёки бир йўла турли усулларни қўллаши мумкин. Масалан, Хитой фирмалари сифати паст бўлсада, арзон товарлар чиқариб, нарх қобилияти йўлидан, Ғарбий Европадаги фирмалар нархи юқори бўлса-да, сифатли товарларни таклиф этиш йўлидан борадилар, чунки Ғарбий Европада аҳолининг харид қобилияти Хитойга қараганда анча юқори. Янги индустриал давлатлардаги (Тайван, Гонконг, Сингапур, Корея Республикаси) фирмалар ҳам сифати, ҳам нарх воситасида рақобатлашувга мойил. Бу мамлакатларда юксак технология мавжуд ва ишчи кучи малакали бўлса-да, арзон туради. Натижада мавжуд афзалликлар харажатларни пасайтирган ҳолда, сифатли товар чиқариш имконини беради. Бунга мисол қилиб Кореянинг «Самсунг электроник» компанияси бозорга чиқарадиган телевизорларни ва ДЭУ корпорацияси автомобилларини олиш мумкин. Улар рақобатбардош бўлганидан жаҳон бозорига шиддат билан кириб бормоқда.

Рақобатга ҳар хил ёндашув Ўзбекистонда ҳам бор. Масалан, Тошкент бозори учун ишловчи фирмалар ҳам нарх, ҳам сифат рақобатини қўллаши мумкин, мазкур шаҳарда аҳолининг бой қатламлари борки, улар учун нархга кўра товарнинг сифати афзалроқ, айни вақтда аҳолининг камқувват қисми ҳам борки, улар учун товарнинг арзон бўлиши муҳим. Нукус, Урганч ёки бошқа шаҳарлардаги фирмалар кўп ҳолларда нарх рақобатига мойил бўладилар, бу ерда аҳолининг харид қобилиятига кўра арзон товарлар рақобатбоп ҳисобланади.

Рақобат қўл қовуштириб ўтиришга йўл қўймайди, у кураш бўлганидан ҳаммани ҳаракатга, яхши ишлашга ундайди.

Рақобат бозор иқтисодиётини ҳаракатга келтирувчи механизм, уни олға элтувчи куч ҳисобланади.

Рақобатдаги иқтисодий танлов тамойилига кўра иқтисодиёт иштирокчилари сараланади, яхши ишлаган фирма бойиб кетади, ёмон ишлагани синади, ёпилади ёки кучли фирмаларга қўшилиб кетади. Шу сабабли ҳар йили дунёда миллионлаб фирмалар ёпилса, миллионлаб янгилари очилади. Рақобатга бардош бера олмаган фирмалар зарар кўрадилар, ўз мажбуриятлари бўйича пул тўлай олмай қоладилар, яъни банкрот ҳолига тушадилар.

«Хўжалик юритиш субъектининг банкрот бўлиши дейилганда, қарздорнинг мажбуриятлари мол-мулкидан ошиб кетганлиги сабабли товарлар (иш ва хизматлар)га ҳақ тўлаш юзасидан кредиторларнинг талабларини қондиришга қодир эмаслиги, шу жумладан, бюджетга ва бюджетдан ташқари фондларга мажбурий тўловларни таъминлашга қодир эмаслиги тушунилади».

Фирмалар рақобат туфайли янгиликни жорий этишга мажбур бўладилар, чунки бозордан ўз рақибини суриб чиқариш учун нисбатан сифатли ва арзон товарни таклиф этиш шарт. Бунинг учун, ўз навбатида, меҳнат унумдорлигини ошириш, янги модадаги товарларни яратиш, илгари ишлаб чиқарилган товарларни модернизациялаш талаб этилади. Хуллас, рақобатда унумдорликни ошириш ва сифатни яхшилашга интилиш иқтисодий ўсишни таъминлайди. Рақобат қизғин жойда иқтисодий ўсиш жадал боради, у сустлашган шароитда эса иқтисодий турғунлик юз беради. Рақобат ишчи-хизматчиларни ҳам яхши ишлашга ундайди, улар яхши даромад берадиган иш жойидан ажраб қолмаслик учун доимо ҳаракат қиладилар. Рақобат уларнинг иш унуми ва сифати, ўз фирмасининг обрўси учун жавобгарлигини оширади. Рақобат, ҳатто фирма эгалари билан ишчи-хизматчилари ўртасида ҳамжиҳатликни юзага келтиради, негаки фирма рақобатда мағлуб бўлса, бундан ҳамма зарар кўради — ишчилар ишсиз қолади, хўжайинлар фойдадан маҳрум бўлади. Шу боисдан рақобат ҳаммани фирма учун жон куйдиришга мажбур қилади.

### Иқтисодиёт иштирокчиларининг табақалашуви

Иқтисодий танлов тамойили иқтисодиёт субъектларининг муқаррар равишда табақалашувига олиб келади. Бундай табақалашув фирмаларга ҳам, ишчи-хизматчиларга ҳам хос ҳисобланади. Курашда ютиб чиққан фирмалар фойдани кўп олиб, бойиб кетадилар, аксинча, курашда ютқазганлар бор-

йўғидан ажралиб, хонавайрон бўладилар. Табақалашув ва банкротлик қандай боришини эркин мисоллар асосида тузилган жадвалда кўриб чиқишимиз мумкин (2-жадвал).

*2-жадвал*

**Фирмаларнинг табақалашуви**

| Фирма | Пул тушуми (даромад), млн. сўм | Харажатлар, млн. сўм | Фойда, млн. сўм | Фойда меъёри, % | Қарз миқдори, млн.сўм | Ойлик иш ҳақи миқдори, сўм | Мол-мулк миқдори млн.сўм |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| А | 2,1 | 2,0 | +0,1 | 5,0 | 1,0 | 3500 | 4,0 |
| В | 3,0 | 3,1 | -0,1 | - | 1,5 | 3200 | 2,5 |
| С | 5,3 | 5,3 | ±0 | 0 | 2,3 | 2300 | 2,0 |
| Д | 4,2 | 3,8 | +0,4 | 10,5 | 3,0 | 4000 | 5,0 |

Жадвалдан «Д» фирма иши энг юришган фирма эканлигини кўрамиз, чунки унинг фойда меъёри 10,5 фоизни ташкил этган. Бу фирманинг қарзи унинг мол-мулкидан кам, ишчилари энг юқори иш ҳақи оладилар. Аҳволи энг чатоқ фирма «С» фирмаси, у зарар ҳам қилмаган, фойда ҳам олмаган, аммо унинг қарзи мол-мулкидан ҳам кўп, натижада банкрот ҳолига тушган, «В» фирмаси зарар кўрган, энг кам иш ҳақи тўлайди, лекин у ҳали хонавайрон бўлмаган, чунки қарзи мол-мулкидан камроқ. Агар бу фирма яхши ишлаш чорасини кўрмаса, мол-мулкидан ажраб қолиши турган гап. Рақобатда ютиш истиқбол сари бошласа, ютқазиш банкротликка олиб келади.

Банкротликка олиб келадиган сабабларга қуйидагиларни киритиш мумкин: банкрот бўлиш хавфини кўра билмаслик; бозор талабига яхши мослана олмаслик; ишлаб чиқариш ҳажмининг камайиши; товар сифатининг пасайиб, нархининг арзонлашиб кетиши; харажатларнинг ошиб кетиши; рентабелликнинг пасайиши; ўйламай-нетмай қарз олиш ва ҳоказолар.

Бойиб кетган фирмаларнинг капитали кўпаяди, улар бошқа фирмаларни сотиб олади, натижада йирик фирмалар пайдо бўлади. Курашда ютқазиб қўйган йирик фирмалар ўз капиталининг бир қисмини йўқотиб, кичик фирмага айланади. Хуллас, йирик ва майда фирмаларнинг гоҳо пайдо бўлиб, гоҳо ёпилиб туриши бозор иқтисодиёти учун табиий ҳол ҳисобланади.

### Рақобатчилик муҳитини яратиш

Иқтисодий ўсиш рақобатни сўндирмай, унинг авжлашиши учун қулайлик яратишни талаб қилади.

Иқтисодий сараланиш оқибатида корхоналарнинг бир қисми ғоят йирик корхоналарга айланиб, монопол мавқени эгаллайди. Улар ўзаро тил бириктириб, эркин нархлар ўрнига иқтисодий эркинлик чекланади ёки унинг ўрнига иқтисодий зўравонлик қарор топади. Бу ўз навбатида иқтисодий турғунликни вужудга келтиради, чунки монопол мавқедан фойдаланиб товарларни арзонлаштирмай, уларнинг сифатини оширмай туриб, юқори нарх белгилаш орқали фойдани максималлаштириш мумкин бўлиб қолади. Масалан, эркин рақобат шароитида товар 10 сўмга сотилса, шундан 8 сўми харажатни қоплайди, 2 сўми фойдани ҳосил этади. Фойдани 3 сўмга етказиш учун харажатларни 7 сўмга тушириш керак. Монополия шароитида эса харажатни пасайтирмасдан нархни 11 сўмга кўтариб, 2 сўм ўрнига 3 сўм фойда кўриш мумкин. Демак, югуриб-елиб юрмаган ҳолда яхши фойда олишнинг йўли таъминланади. Монополия ҳукмрон соҳага рақибнинг кириб келиши чекланади. Монополиялар зўравонлик билан ўзгаларга товар бозоридан жой бермайди, уларни ресурс бозорига қўймайди, молия бозори ва меҳнат бозорида ҳам тўғаноқлик қилади. Бозор иқтисодиёти учун эса рақобатчилар қанчалик кўп бўлса, шунчалик яхши, бундан иқтисодиёт ўсади, нархлар кўтарилади ва ҳамма манфаат кўради. Шу боисдан давлат рақобатчилар сафини кенгайтириш чораларини кўради, монополияларни чеклаш бўйича махсус сиёсат олиб боради. Бу сиёсат монополияга қарши (ёки монополиядан чиқариш) сиёсат деб аталади. Давлатнинг монополияга қарши сиёсати қуйидаги йўналишларда боради:

1) монополиялашувга йўл бермай, монопол фаолиятни жиловлаш тўғрисида қонунлар қабул қилинади ва уларга риоя этилишини давлат ўз назоратига олади;

2) шерикчилик асосидаги тадбиркорликда бир корхона мол-мулкининг бошқаси қўлига ўтиши чекланади. Бир корхонанинг бошқа корхона капиталидаги ҳиссаси ҳам чекланади. Бу чора ўзгаларга тазйиқ ўтказишга имкон бермайди;

3) бозорда нарх-навонинг эркин ташкил топиши учун олдиндан келишилган ҳолда нарх белгилаш қонун билан ман

этилади, ягона нарх белгилаш бўйича корхоналар иттифоқи ёки бирлашмаларини тузиш мумкин бўлмайди;

4) давлат рақобатнинг қонун-қоидаларини яратиб, уни бузганлик учун жазо чораларини ҳам белгилайди. Қонунбузарларга катта жарима солинади ва ҳатто уларнинг корхонаси ёпиб қўйилади;

5) монополиялар ҳукмронлигига йўл бермаслик учун хориж товарларини мамлакатга киритишни кўпайтириш мақсадида бож пули камайтирилади, кичик корхоналар қўллаб-қувватланади, уларнинг товарлари монополия товарлари билан рақобатлашуви учун шароит яратилади. Давлат рақибига кун бермай уни синдириш ва бозордан сиқиб чиқаришга қаратилган демпинг (ўта паст) нархларни тақиқлайди, табиий монополия мавжуд бўлганда давлат нархни оширишни чегаралайди ва ҳоказо. Монополияга қарши сиёсатни ўтказиш учун махсус идоралар, масалан, монополияга қарши қўмита, битимлар қўмитаси кабилар тузилади. Масалан, Ўзбекистонда 1996 йилда Молия вазирлиги ҳузуридаги Монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш қўмитаси ташкил этилди. Бозор иқтисодиётига ўтиш даврида иқтисодиётни эркинлаштириб, рақобатга йўл очиш учун давлат корхоналарини сотиш, уларни акциядорлик корхоналарига айлантириш юз беради. 1995 йили Ўзбекистонда 16 минг давлат корхонаси бўлса, 74,2 минг нодавлат корхонаси, жумладан, 33 минг хусусий корхона бор эди. Бу албатта, рақобатга йўл очди. Ўзбекистонда давлат нархлари ўрнига эркин бозор нархларига ўтилиши ҳам рақобатга кўмаклашди, чунки эркин нарх рақобат воситаси бўлиб хизмат қилади. Ўзбекистонда 1996 йили қабул қилинган «Товар бозорларида монополистик фаолиятни чеклаш ва рақобат тўғрисида»ги Қонунга кўра бозорда атайлаб тақчиллик ҳосил этиш, рақобатнинг бозорга кириб келишига тўсқинлик қилиш, унинг ғирром усулларини қўллаш, рақибга тазйиқ ўтказиш қатъиян ман этилади. Қонунбузарлар ўз рақибига ғирромлик қилиш орқали етказган зарарини қоплаши, ғайриқонуний фойдадан маҳрум этилиши ва ҳатто жарима тўлаши шарт қилиб қўйилган. Хуллас, давлатнинг сиёсати рақобатчилик учун ҳамма ерда бир хил шароит яратиб, ҳеч кимга афзаллик бермасликка, монополиянинг олдини олишга қаратилади.

## 2.6. ТАДБИРКОРЛИК ВА УНИНГ ТАМОЙИЛЛАРИ

### Тадбиркорлик

Чет эл иқтисодий адабиётда "Тадбиркор" тушунчаси XVIII асрда пайдо бўлиб, кўпинча "Мулкдор" тушунчаси билан уйғунлашади. Хусусан, А. Смит тадбиркорни тижорат ғоясини амалга ошириш ва фойда олиш учун иқтисодий хавф-хатардан чўчимайдиган мулкдор, деб таърфилаган эди. Тадбиркор ишлаб чиқаришни ўзи режалаштиради, ташкиллаштиради ва унинг натижасидан ўзи фойдаланади. Капиталнинг муомалани кенгайтириш билан "Тадбиркор" тушунчаси "Мулкдор" тушунчасига тўғри келмай қолади ва кенгроқ маънода таърифланади.

Замонавий Шарқ адабиётларида ҳам тадбиркорликни хўжалик юритиш таъсири остида, иқтисодий ва ташкилий ижодкорлик ташаббусининг эркин намойиши, янгиликка интилувчанлик, фойда олиш йўлида хавф-хатарга тайёрлиги орқали шаклланади деб тушунтиради. Тадбиркорликнинг бундай тушунчасига бугунги бизнинг иқтисодий фикрларимиз ҳам мос келади, бу ягона иштиёқлар, маҳорат, фаросат муҳим рол ўйнайдиган ва янги вужудга келаётган рақобатли товар хўжалигининг шароитлари билан боғлиқдир.

Ўзбекистон Республикасининг "Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик тўғрисида"ги Қонунида "Тадбиркорлик — мулкчилик субъектларнинг фойда олиш мақсадида таваккал қилиб ва мулкий жавобгарлиги асосида, амалдаги қонунлар доирасида ташаббус билан иқтисодий фаолият кўрсатишдир", деб айтиб ўтилган.

Агар ҳар хил шакллардаги мулкдан тадбиркорлик фаолиятидан ташқарида фойдаланилса, у ҳеч қандай даромад келтирмайди. Шунинг учун ҳам ифодали қилиб айтганда, тадбиркорлик, бу — ҳар бир бозор субъектининг ҳаётийлигини таъминлайдиган фаолият шаклидир.

Тадбиркорликнинг ривожланиши қуйидаги шартларни амалга оширишни талаб қилади:

Биринчидан, хўжалик юритишда иқтисодий жиҳатдан мустақилликка эга бўлган субъектнинг бўлиши. Агар субъект хўжалик фаолиятининг тўлиқ эркинлигига эга, яъни хўжалик фаолиятининг турини мустақил аниқлайдиган, ишлаб чиқариш дастури мавжуд бўлган, зарурий ресурсларнинг молиявий манбаи ва ишлаб чиқарадиган маҳсулот ёки хизматлар

баҳосини шакллантирадиган, маҳсулотни сотиш ва фойдани мустақил тақсимлашни амалга оширадиган бўлса, у тадбиркор бўлиши мумкин.

Иккинчидан, ишлаб чиқариш воситаларига яратилган маҳсулот ва даромадга мулкчилик ҳуқуқларини ўрнатиш. Бу тадбиркор доимо юридик жиҳатдан мулк эгасидир дегани эмас. Тадбиркорлик фаолияти мулк эгаси ёки хўжалик юритиш ҳуқуқига эга бўлган ва унинг мулкини бошқарадиган бошқа шахс томонидан ҳам амалга оширилиши мумкин. Мулк эгаси ва тадбиркор ўртасида келишув имзолангандан кейин мулк эгасининг тадбиркор фаолиятига аралашуви ман этилади.

Хўжалик юритиш ҳуқуқи ёки мулк, маҳсулот ва даромадга эга бўлиш ҳуқуқи тадбиркорлик фаолиятининг муҳим шартини ташкил этади. Тадбиркорнинг вазифаси – фақат фойда олишгина эмас, балки бу фойдани қандай мақсадларга сарфлаш ва ундан қандай самарали фойдаланиш масаласини ечиш ҳамдир. У истеъмол тақсимлаш манфаатларига эмас, балки ишлаб чиқаришнинг юқори рақобат қобилиятини амалга ошириш мақсадларига бўйсунади ва бунинг учун уни янгилаш, кенгайтириш керак ва ҳ.к.

Учинчидан, хўжалик фаолияти эркинлигини, даромадни сармоялаш имкониятини аниқ таъминлайдиган маълум иқтисодий муҳитни ва ижтимоий-сиёсий иқлимни вужудга келтириш. Жаҳон тажрибаси шуни кўрсатадики, агар тадбиркорлик фаолиятига тўғри келадиган ижтимоий-иқтисодий шароитлар бўлмаса, у ривожланмасдан қолади. Бозор ҳам, тадбиркорлик ҳам буйруқ билан ташкил қилинмайди. Улар товар-пул муносабатларисиз, қиймат қонунисиз, рақобатсиз яшай олмайди.

Тўртинчидан, эркин тадбиркорлик мулкчиликни ва уни ўзлаштиришни ҳар хил шакл ва турларини кўзлайди.

## Тадбиркор

Тадбиркорлик ёки тадбиркорлик қобилиятининг ўзи нима? “Экономикс” китобида К. Маконнел ва С. Брю тадбиркорликни ҳамма ҳам эга бўлмаган “Инсон истеъдодининг алоҳида тури” деб таърифлашади. “Тадбиркорлик қобилияти ёки тадбиркорлик – бу инсоннинг ўзига хос ресурсидир”.

Тадбиркор ўзаро бир-бири билан боғланган қуйидаги вазифаларни бажаради:

1) ресурслар: ер, капитал ва меҳнатни товар ва хизматларнинг ягона ишлаб чиқариш жараёнига бирлаштириш вазифасини амалга оширади. Жонлантирувчи ва катализатор ролини бажарадиган тадбиркор ишлаб чиқаришни ҳаракатга келтирувчи куч ҳамда фойда берадиган юмушни амалга ошириш учун барчани бирлаштирадиган воситачи бўлади;

2) бизнесни юритиш жараёнида асосий муаммо ечимларини қабул қилишнинг оғир вазифасини ўз зиммасига олади. Тадбиркор ўзининг ва фирма фаолиятининг йўлини белгилайдиган эски эмас, балки янги ечимларни топиши керак;

3) бозорда эҳтиёжларнинг шаклланишига, фан-техника тараққиётига кўмаклашадиган янги маҳсулотларни, ишлаб чиқариш технологияларини, бизнесни ташкил этишнинг шаклларини татбиқ этади.

Тадбиркор хавф-хатардан қочмайдиган шахс. У ўз вақти, меҳнати, ишчанлик нуфузини ҳамда маблағи ёки акциядорлик улушини хавф-хатар остига қўяди. Унинг фаолияти, интилишлари ва қобилиятлари, бир томондан юқори фойда олиш билан баҳоланиши, иккинчи томондан эса – зарар келтириши, ҳатто банкрот бўлиши мумкин.

Тадбиркорлик – бу ўз ишини очиш демакдир. Шу боис кўпчилик хорижий мутахассислар уни кичик бизнес билан боғлашади. Аммо ўз ишини очиш учун, у олдинги мансабли вазифадан бош тортиши ва изга тушган ҳаётини ўзгартирмоғи лозим; ўзи бошлаган янги ишни янада нуфузли ва обрўли деб билиши керак; ўз ишини ҳақиқатан ҳам рўёбга чиқиши мумкинлигига амин бўлмоғи даркор.

Бозор иқтисодиёти субъектлари ўз бизнесини ташкил этишдан олдин, тадбиркорлик фаолиятининг қандай турини танлаб олиш хусусида ўйлаб кўришлари керак. Тадбиркор бўлиш учун бирор-бир корхонани ("Юридик шахс" ҳуқуқини расмийлаштирмасдан) ташкил қилмаса ҳам бўлади, бунинг ўрнига, масалан, жисмоний шахс сифатида якка тадбиркорлик фаолиятини юритиш билан ҳам шуғилланиш мумкин. Бу ҳолда ўз ҳисоб рақамингизга ва муҳрингизга эга бўлмайсиз, лекин "қоғозбозлик"дан бирмунча ҳоли бўласиз. Шуни назарда тутиш керакки, хусусий шахслар фақатгина ўз хўжалик тизимларини ташкил қилмасдан, балки шахсий капиталини (агар бунга эга бўлса) қонун билан кафолатланган ҳар қандай ишга жалб қилиш мумкинлигини ўйлаб кўриш керак. Ширкатлар, шерикчилик асосида ташкил топган жамоаларга, акционер жамиятларига ва бошқа жамоа

корхоналарига, фуқаролар ва юридик шахслар уюшмаларига аъзо бўлиши мумкин.

Шундай қилиб, сиз қуйидагича тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланишингиз мумкин:

1) якка тартибда, корхона ташкил этмай ҳамда уни рўйхатдан ўтказмай туриб;

2) якка тартибда (оилавий) хусусий корхона ташкил этиб;

3) у ёки бу корхонага пайчи ёки акционер сифатида аъзо бўлиб.

Олган фойдасидан тадбиркор қандай фойдаланади?

Айримлар фойдани истеъмолга сарф қилади, бошқалар эса – пул жамғармаларини кўпайтиради ва ҳ.к.

Аммо бизнесменлар бошқача йўл тутишди ва шунга яраша ҳаракат қилади. Агар фойданинг харажатдан ортган қисмини еб-ичса ёки ўлик молга айлантирса, тадбиркорнинг ижодий фаолияти кўп ўтмай тўхтайди. Бунда капитал (фондлар)нинг доимий ҳаракати ишбилармонлик шиори бўлмоғи керак.

## Бизнесда қандай қилиб хатога учрамаслик мумкин? Шелдоннинг қонунлари

Р. Шелдон барча тадбиркорлик турлари учун умумий бўлган икки қонун яратган.

**Шелдоннинг биринчи қонуни.**

Ҳар қандай бизнесни ташкил этиш учун сиз мўлжаллаганга нисбатан 3 бор кўп вақт талаб қилинади.

**Шелдоннинг иккинчи қонуни.**

Ҳар қандай янги бизнес режадагидан 2 марта кўп маблағни талаб қилади.

Бу икки қонун кўпгина мисолларда жуда аниқ ҳолда ўз ифодасини топган. Биринчи йилиёқ режалаштирилган даромад, камида уч йилдан кейин ўз самарасини беради. Биринчи йилиёқ топишни ўйлаган мижозлар ёки тузиладиган битимлар сони, учинчи йилдагина сиз хоҳлаган даражада бўлади. Бизнесда аниқ мақсадга эришиш учун сарфлашга мўлжалланган маблағни икки маротаба кўпайтиришга тўғри келиши ҳисобга олинса, хато бўлмайди.

Харидорлар азалдан товарни сотиб олиш учун кўпроқ ҳақ тўлашга ўрганишган. Бизнесни бошидаёқ бизнесменлар кутилмаган, мўлжалдагидан кўпроқ харажатлар қилиб, ўз чўнтакларини бўшатишга тўғри келади. Жумладан:

– энг долзарб пайтда бузиладиган машиналар ва асбоб ускуналарни сақлаш ҳамда созлаш учун;

– газеталар орқали ишчан ходимларни излаш. Ўз-ўзидан якшанбалик тонги газетанинг кўзга кўринадиган жойдаги икки устуни анчагина пул туради. Агар сиз ишга таклиф қилинган хабарни бир неча марта бердирадиган бўлсангиз, унда янада кўпроқ пул сарфлашга тўғри келади. Зеро, ҳалол ходимни топиш осон эмас, шу боис бу борадаги чиқимларга 4 та нолни қўшиб қўйинг;

– қўшимча телефон тармоғи ўтказиш. Агар сиз яна икки ёки уч ходимни ёлласангиз, ўз-ўзидан қўшимча телефон алоқаси зарур бўлади. Тез орада ходимларингиз сўзлашуви учун тўланадиган хизмат ҳақи шахсий телефон пулидан бир неча баравар ортиб кетишига амин бўласиз;

– ишхонангизни йиғиштириш харажатлари. Сиз бевосита ўзингиз учун майда кўринган бу юмушни ҳисобга қўшмайсиз, ўз навбатида ходимларингиз ҳам иш жойини бепул йиғиштиришни эп кўришмайди. Хизмат хоналарининг катталигига қараб, уни йиғиштириш учун хизмат ҳақи талаб қилинади;

– ортиқча нусха кўчириш ва кўп қоғоз ишлатиш. Агар сиз бу борада тегишли назорат ўрнатиб, қоғоз сарфи ва нусха кўчиришни тартибга солмас эмансиз, ўз-ўзидан "чиқим"лар қисмидаги харажатлар миқдори ошиб бораверади. Оддий, унча катта бўлмаган нусха кўчириш машинаси учун йилига анчагина маблағ сарфлашга мажбур бўласиз;

– товар учун кечиктирилган тўловлар. Агар товарга ўз вақтида пул тўланмаса, тез орада шунга амин бўлинадики, тўловлар ўз-ўзидан кечиккан ҳолда, ҳисобот қоғозлари йиғилиб қолади, боз устига товар аллақачон истеъмолчига жўнатилган, уни сотишдан тушадиган тўловлар ҳали йўқ;

– кутилмаган чиқимлар. Хизмат биноси олдидаги қорни кураш, дарахтларни буташ, унча катта бўлмаган идора буюмларининг тез-тез йўқолиши ва шунга ўхшаган охири кўринмайдиган чиқимлар.

Бозорни ўрганиш, замонавий самарали компьютер тизими ва бухгалтерия ҳисобини йўлга қўйиш учун кетадиган харажатларни икки ҳисса ошириш керак. Зеро, ўз ишини аллақачон йўлга қўйиб, фойда кўрувчи компания вакилларидан бу хусусда суриштириб кўрилса, уларнинг кўпчилиги иш бошланган биринчи йилни салбий баланс билан якунлашган ёки бир неча йил давомида фойда олишмаган.

### Акционерлик жамияти

Акциядорлик жамияти – бу юридик ва жисмоний шахслар ўз маблағларини шерикчилик асосида акциялар чиқариш йўли орқали бирлаштирган ва ижтимоий эҳтиёжларни қондириш ҳамда фойда олишни мақсад қилиб қўйган уюшмадир.

Жамият юридик шахс бўлиб, ўз номига, рўйхатдан ўтиб фирма белгисига, номи тўлиқ ёзилган муҳрига эга бўлади. У белгиланган пайтда қонуний тартибда рўйхатдан ўтказилгач, ўз фаолиятини бошлайди.

Акциядорлик жамияти бошқарув шаклини аниқлаш, хўжалик ечимларни қабул қилиш, сотиш, баҳоларни ўрнатиш, меҳнатга ҳақ тўлаш, соф фойдани тақсимлаш, муаммоларни ечишда тўла хўжалик мустақиллигига эга. Жамият фаолияти унинг Низомида кўрсатилганлари билангина чегараланмайди. Низом фаолиятидан четга чиқадиган келишувлар амалдаги қонунчиликка зид бўлмаса, ҳақиқий деб ҳисобланади. Акциядорлар жамият мажбуриятлари бўйича жойлаштирган шахсий маблағлари доирасида жавобгардирлар, аммо жамият акциядорлар мажбуриятларига жавобгар эмас. Жамият ўз зиммасига олган барча мажбуриятлари бўйича жавобгардир. Акциядорлик жамиятининг очиқ ёки ёпиқ турда бўлиши унинг Низомида белгиланган бўлади.

Ёпиқ турдаги акциядорлик жамияти (масъулияти чекланган жамият) бу фуқаролар ёки юридик шахсларнинг биргаликда хўжалик фаолиятини юритиш уюшмасидир. Акционерлик жамиятнинг Низом фонди фақат унга кирувчи акциядорларнинг маблағлари (таъсисчиларнинг акциялари) ҳисобидан ташкил этилади. Бундай акциядорлик жамиятининг иштирокчилари мажбуриятлари бўйича қўйилган ўз пуллари ҳисобидан жавобгардир. Жамият иштирокчилари қўйган маблағ бир мулк эгасидан иккинчи мулк эгасига фақат жамият Низоми билан белгиланган тартибда бошқа иштирокчилар рухсати бўлса ўтиши мумкин. Ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятининг мулки иштирокчиларнинг қўйилган пуллари, олинган даромадлари ва бошқа қонуний манбалар ҳисобидан ташкил топади ва унинг иштирокчилари умумий улушли мулк ҳуқуқига эга бўлади.

Очиқ турдаги акциядорлик жамияти биргаликда хўжалик фаолиятини юритиш учун ташкил этилган бир неча фуқаролар ёки юридик шахслар уюшмасидир. Акциядорлик жамиятининг

мажбуриятларига қўйилган ўз маблағи доирасида (уларга тегишли акциялар пакети) жавобгардир. Акциядорлик жамияти акциядорларнинг мулк мажбуриятларига жавобгар эмас. Очиқ турдаги жамиятнинг мулки унинг акцияларини очиқ савдога чиқарилиши, олинган даромадлари ва бошқа қонуний манбалар ҳисобидан ташкил бўлади. Акцияларнинг эркин савдога чиқарилиши қонун асосида белгиланган тартибда амалга оширилади. Акциядорлар жамияти билан боғлиқ масалалар Ўзбекистон Республикасининг "Акциядорлар жамиятлари ва акциядорларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилиш тўғрисида"ги ва бошқа қонунлар асосида тартибга солинади.

## Акция ва акция курси

Акция – акциядорлик жамияти чиқарган ва жамиятнинг Низом капиталида мулкдорнинг улушига бўлган ҳуқуқини тасдиқловчи қимматли қоғоз.

Акциядорлик жамиятининг акциялари номи ёзилган бўлади, яъни акцияларни сотиб олган шахслар акциядорлик жамияти рўйхатига олинган бўлиши керак. Акциядорлар ўзларининг турар жойини ўзгариши хусусида маълумот беришлари лозим.

Акциядорлик жамиятига оддий акциялар (овоз бериш ҳуқуқига эга) ва имтиёзли (овоз бериш ҳуқуқига эга бўлмаган) акцияларни чиқариш ҳуқуқи берилган. Оддий акция акциядорлар йиғилишида битта овоз ҳуқуқини беради, имтиёзли акция эса овоз ҳуқуқини бермайди, аммо қатъий белгиланган дивиденд келтиради. Оддий акция соф фойдани тақсимлашда фақат захираларни тўлдириш ва имтиёзли акциялар бўйича дивидендларни тўлашдан кейин қатнашади.

Дивиденд – бир оддий ёки имтиёзли акция ҳисобига акциядорлар ўртасида тақсимланиши керак бўлган акциядорлик жамияти соф фойдасининг қисмидир.

Шуни унутмаслик керакки, фақат имтиёзли акциягина кафолатланган дивиденд олиш ҳуқуқини беради, унинг энг кам миқдори акциядорлик жамияти томонидан акцияларни чиқарганда ўрнатилади.

Агар акциядорлик жамияти фойдаси имтиёзли акциялар бўйича қатъий белгиланган дивидендни тўлаш учун етарли бўлса, компания эгаларига дивиденд тўлашга мажбур. Акс ҳолда акциядор фирмани судга бериши мумкин. Агар

акциядорлик жамиятининг фойдаси кам ёки умуман бўлмаса, имтиёзли акциядорлар айрим ҳолларда дивидендни компаниянинг махсус фонди ҳисобидан олишади.

Оддий акциялар бўйича дивидендлар, фақат имтиёзли акция эгалари фойданинг уларга тегишли қисмини олгандан сўнггина, тўланиши мумкин. Компания раҳбарияти оддий акциядорларга тенг тегадиган фойданинг қолдиғини қулайроқ ривожлантиришга йўналтириш бўйича қарор қилиши мумкин. Агар умумий кенгашда оддий акциялар бўйича дивидендларни тўлаши хусусида қарор қабул қилинган бўлса, лекин акциядорлик жамияти қандайдир сабабларга кўра уларни ушлаб қолса, акциядорлар судга мурожаат қилишлари керак. Рад қилинган тақдирда компания тўлов қобилияти йўқ, деб тан олинади ва у тугатилади.

Шуни эътироф этиш керакки, агар акциядорлик жамияти зарар билан ишласа, у оддий акциялар бўйича дивидент тўлаш ҳуқуқига эга эмас. Акциялар бўйича дивиденд олиш учун, уларни расмий эълон қилинган тўлов муддатидан олдин ўттиз кундан кам бўлмаган ҳолда сотиб олиш мумкин.

Итмиёзли акцияни сотиб олган акциядор кафолатланган дивиденд ола бошлайди. Оддий акцияларга тегадиган дивиденд кўпроқ бўлиши мумкин, аммо шуни назарда тутиш керакки, уларнинг эгаси умуман дивиденд олмаслиги ҳам мумкин. Бундан ташқари, оддий акцияларнинг бозор курси кескин тебранувчан бўлади — муваффақият ҳам, мағлубият ҳам бўлиши эҳтимолдан ҳоли эмас.

Қимматли қоғозлардан олинган дивиденд солиққа тортилади.

Дивиденд кварталда, ярим йилда бир марта тўланади. Дивидендларни тўлаш тартиби қимматли қоғозларни чиқариш пайтида келишиб олинади ва акция ёки сертификатнинг орқа томонида кўрсатилган бўлади.

Ҳар бир акциядорга тааллуқли бўлган акцияларга сертификат берилади. Сертификатда уларнинг миқдори, номинал қиймати, акция тури, эгасининг исми-шарифи, жамият ва банкнинг жойлашган манзили кўрсатилади. У икки масъул шахс томонидан имзоланади.

Акциянинг сертификати — жамият акцияларининг маълум миқдорига ёзилган шахснинг эгалик гувоҳномасидир. Сертификатни ўрнатилган тартибда бир шахсдан иккинчисига ўтказиш борасида келишувнинг амалга ошиши акцияларга ўрнатилган мулк ҳуқуқини ҳам ўташини билдиради.

Акция курси – эркин бозор шароитида доимий миқдор бўлмаган ва фонд биржасида ўрнатилган унинг сотиш баҳосидир. У дивиденд миқдорига тўғри нисбатда ва ссуда фоизи (ёки банк мижозлари билан олинадиган даромад) даражасига тескари нисбатда бўлади. Акциянинг сотиш баҳоси банкка қўйилган ва дивиденддан кам даромад келтирмайдиган пул йиғиндисига тенг бўлади.

$$\text{Акция курси} = \frac{\text{Йиллик дивидентнинг йиғиндиси}}{\text{Ссуда фоизининг мамлакатдаги даражаси}} \times 100$$

Масалан,

1) акциянинг номинал қиймати 100 сўм
2) дивиденд 20 сўм
3) ссуда фоизининг даражаси 4%

$$\text{Демак, акция курси} = \frac{20}{4} \times 100\% = 500 \text{ сўмга тенг.}$$

Акция баҳоси доимо ўзининг меъёрий миқдори атрофида тебранади. Ишлаб чиқаришнинг ўсиши ҳисобига фойда ва шу билан бирга дивидендларнинг ошиши рўй берганда акция курси ҳам ошади. Иқтисодиётнинг пасайиши натижасида дивидендлар қисқарганда, акция курслари ҳам кескин пасаяди. Қимматли қоғозларнинг бундай тебранувчанлиги иқтисодиётнинг умумий "Соғломлиги" хусусида маълумот беради. Акциянинг баҳосига инфляция таъсир этади.

Акция курси акциянинг маълум турига бўлган талаб ва таклифга боғлиқдир. Акциядорлик жамияти акциядорга дивидендни "Купон варақаси" деб номланган ҳужжат асосида тўлайди.

## Қимматли қоғозлар. Қимматли қоғозларнинг турлари

Қимматли қоғозлар – бу қонунда белгиланган тартибда чиқарилган, мулкчилик муносабатларини ифодалайдиган ва қандайдир мулк ёки пул миқдорига эгалик қилиш ҳуқуқини тасдиқлайдиган, дивиденд ёки фоизлар кўринишида даромад тўлашни ҳамда мазкур ҳужжатлардан келиб чиқадиган ҳуқуқларни бошқа шахсларга бериш имкониятини ифодалайдиган пул ҳужжатларидир. Қимматли қоғозларнинг қуйидаги турлари амал қилади: акциялар, облигациялар,

давлатнинг хазина мажбуриятлари, жамғарма (банк) сертификатлари, векселлар, чеклар. Қимматли қоғозларга, шунингдек, банк кредит олишни, банк депозитларга суммаларни қўйишни (банкнинг депозит сертификатларидан ташқари) тасдиқловчи ҳужжатлар, қарз тилхатлари, васиятномалар, лотерея билетлари, суғурта полислари ҳамда ҳуқуқлар, ордерлар, опционлар, фючерс битимлари ва бошқалар киради. Айрим қимматли қоғозлар ўзида сармоя имкониятларининг кенг доирасини ифода этади, бошқалари эса махсус мақсадларга эга.

Сармоялар ишончлилиги ва даромад барқарорлиги жиҳатидан давлат облигациялари, хазина билетлари энг қимматли ҳисобланади. Буларга хусусий облигацияларни ва дивидендни ўз навбатида тўлайдиган йирик компанияларнинг "Кўк корешоклар" каби акцияларни киритиш мумкин.

Аҳоли ўртасида акциялар кенг тарқалган. АҚШда, масалан, 1991 йилда 46 млн. акциядорлар бўлган. Одамлар учун акциянинг қандай фойдали томонлари бор? Биринчидан, у эски сармояларни кўп марта кўпайтириш имкониятини беради. Айтайлик, 100 сўмлик акция 10 йилдан сўнг 1000 сўм даромад келтириши мумкин. Иккинчидан, акция эгаларига дивиденд тўланади. Учинчидан, акция эгалари овоз бериш ҳуқуқига ва корхона мулкдори сифатида бошқа ҳуқуқларга эга бўлади. Тўртинчидан, акция ликвидликка эга ёки уларни осонгина сотиш мумкин.

Қимматли қоғозлар тақдим этиладиган ордерли ва номи ёзилган бўлиши мумкин. Тақдим этиладиган қимматли қоғоз бошқа шахсга тақдим этиш орқали; ордерлиси — узатишни тасдиқловчи ёзувни бажариш орқали; номи ёзилгани — агар қонунчилик билан бошқа ҳолат ўрнатилмаган бўлса, талабларни бажариш орқали берилади. Қимматли қоғоз қонуний жиҳатдан расмийлаштирган белгиларга эга бўлиши керак. Уларнинг йўқлиги қимматли қоғознинг ишончлилигини йўқотади. Ғарбда қимматли қоғозларни чиқаришни ва сотишни назорат қиладиган кучли қонунлар амал қилади. Масалан, АҚШда бундай қоғозларнинг чиқарилиши қимматли қоғозлар қонуни (1993 йил) билан расмийлаштирилган. Компания-эммитент ўз фаолияти ва акция ҳамда облигацияларни яқин орадаги чиқарилиши (ишлар ҳолати, келгусида даромад олиш, охирги йиллардаги келишувлар хусусида маълумотлар, олдин чиқарилган қимматли қоғозларни баён этиши ва ҳ.к.) борасида ахборот бериш керак. Махсус давлат идоралари эса

маълумотларни текширади ва янги акция, облигацияларни чиқаришга рухсат беради. Бу қимматли қоғозларни чиқариш ҳақида маълум муддат ичида тарқатиладиган проспект (рўйхатлар)да маълумот берилади.

Кўпгина қимматли қоғозларни чиқариш қуйидаги халқаро қонунга амал қилади.

Одатда компанияга ўз зиммасига қимматли қоғозларни тарқатиш, тарқатилмаган қоғозлардан кўрилган зарарни қоплаш мажбуриятини ҳамда юқори баҳодаги сотувдан тушган даромаддан фойдаланиш ҳуқуқини олган сармоя банки хизмат қилади. Бундай мажбуриятлар "Компаниянинг обуначиси" деб ном олган. Одатда обуначини излаш осон эмас, аммо у топилган ҳолда "Обуначи-компания" алоқаси узоқ вақт давом этади. Бу бирор-бир ишни бошлаш ва уни ривожлантиришни кўзлаб янги акция ва облигациялар чиқариш ва тарқатиш билан белгиланади. Шу билан бирга чиқарилган қимматли акцияларнинг бир қисмини эммитент сифатида банк ўзи сотиб олиши мумкин. Қимматли қоғозларни катта партияларда (Ғарбда бу суммалар 2,5-3 млн. доллардан кўпдир) чиқаришда одатда обуначиларнинг банк синдикати ташкил қилинади.

Қимматли қоғозлар ҳар хил бўлади. Масалан, АҚШда қоплаш муддатлари ҳар хил бўлган давлат облигациялари чиқарилади. Одатда облигацияни қоплаш муддати қанча кўп бўлса, унга тўланадиган фоиз миқдори ҳам шунча кўп бўлади. Энг қисқа муддат бўлиб 91 кун ҳисобланиб, бу облигациялар бўйича ставкалар 3-4 фоизни ташкил этади. Энг узоқ қоплаш муддати (10 йилдан 30 йилгача) федерал қарзни ифодалайдиган хазина мажбуриятларига жорий этилади.

Ғарбда бошқа хил давлат облигациялари – омонатли облигациялар кенг тарқалган. Уларни махсус банклардан сотиб олиш мумкин ва уларнинг тарқатилиши давлатни фуқаролар томонидан қўллаб-қувватланишини билдиради. Дастлаб бу облигациялар АҚШда иккинчи жаҳон уруши даврида пайдо бўлган. Уларнинг қиймати 75 долларга тенг бўлиб, уни қоплаш муддати 10 йилни ва йиллик ставкаси 2,9 фоизни ташкил қилган. Фоиз тўлаш ва қарздан қутилиш техникаси ҳали ҳам ўша-ўша.

Шаҳар ҳокимиятларига ўз муниципал акцияларини чиқаришга рухсат берилган. Бу заём (қарз)нинг маблағлари шаҳарларни ободонлаштириш ва уларнинг экологиясини яхшилаш учун сарфланади. Муниципал облигацияларни

чиқариш йилдан-йилга кўпайиб боради, уларга тўланадиган фоиз ҳам ўсиб боради. Бу кўрсаткич 40-йилларда 3-4 фоизни ташкил этган бўлса, бугунги кунларда унинг йиллик тўловлари 12-13 фоизни ташкил этади. Муниципал облигацияларнинг ижобий томони — улардан олинган даромад солиққа тортилмайди. Шунинг учун ҳам 5-6 фоиз ставкалик облигацияларга нисбатан кўпроқ даромад келтиради.

*Муниципал облигациялар 6 асосий турга бўлинади:*

**Биринчи — тўла мажбуриятли облигациялар.** Улар ҳокимиятнинг маҳаллий идоралари томонидан солиққа тортилмайди. Эмиттентга тўла ишонч бўлган ҳолда улар оладиган даромадлар ва солиқлар миқдори уларни қоплашга хизмат қилади.

**Иккинчи — махсус солиқ облигациялари.** Улар бўйича тўловлар ва уларни қопланиши маҳаллий ҳокимиятнинг солиқларига асосланади.

**Учинчи — даромадли облигациялар.** Олинган қарз (заём) махсус лойиҳалар: йўллар, кўприклар, касалхоналар қурилишини молиялаштириш учун сарфланади. Бундай объектлар қурилгандан кейин даромад келтиради. Улар бўйича фоизлар қурилишга ажратилган маблағлар ҳисобидан тўланади.

**Тўртинчи — турар-жой қурилишининг молиялаштирилиши билан шуғилланадиган давлат ташкилотининг облигациялари.** Бунинг фоиз тўлови ва асосий суммаси заём ҳисобига қурилган турар-жой биносидан фойдаланувчиларнинг рента тўловлари ва бошқа йиғимлар ҳисобидан амалга оширилади.

**Бешинчи — маҳаллий (шаҳар) саноат объекти даромадлари билан таъминланган облигациялар.** Заёмнинг бу тури пул қўювчилар ўртасида катта эътиборга сазовор. Бу облигациялар келажаги кафолатланган ишончли объектларни молиялаштириш учун чиқарилади.

**Олтинчи — катта суммада олинган қарзлар бўйича фоиз тўловига кетадиган сарф-харажатларни қоплаш учун чиқариладиган облигациялар.**

Кўпгина муниципал (маҳаллий) облигациялар — уни тақдим этувчига сериялар билан чиқарилади ва улардан ҳар биттаси ўзининг фоиз миқдори ва қоплаш муддатига эга. Бу облигацияларни жон деб ҳамма банклар ва йирик компаниялар сотиб олишади, лекин пул қўювчилар уларни сотишга шошилмайдилар ва уларнинг қоплаш муддатигача сақлаб турадилар.

Қимматли қоғозларни сотиб олишга маълум миқдорда пул талаб этилади. У қандай бўлади? Бу қимматли қоғозлар

миқдорига ва харидор ҳамда брокер (диллер) ўртасидаги келишувлар йирик битимларни амалга оширганда катта аҳамиятга эга бўлади.

Қимматли қоғоз бланкаларини яратишга қандайдир махсус талаблар қўйиладими? Ҳа, давлатнинг қимматли қоғозлар нусхалари фақат давлат корхоналарида ишлаб чиқарилиши мумкин.

Лицензия (рухсатнома)ни фақат қимматли қоғозларни, шу жумладан, уларнинг намуналарини яратиш учун босиш қолиплари, уларни санаш ва қайта ишлашга мўлжалланган махсус технологик жараёнга эга бўлган полиграф корхоналар олиши мумкин.

**Мавзу бўйича назорат саволлари**

1. Бозор тушунчасини қандай идрок қиласиз?
2. Бозор иқтисодиёти ривожланишининг тарихий босқичлари тўғрисида нима биласиз?
3. Ғарб мамлакатларида бозор иқтисодиёти ривожланишининг ўзига хос хусусиятлари қандай?
4. Шарқ мамлакатларида бозор иқтисодиётининг шаклланишининг ўзига хос хусусиятлари ва фарқ қилувчи томонлари нималардан иборат?
5. Таклиф қонуни ва унинг эластиклигига изоҳ беринг.
6. Талаб қонуни ва унинг эластиклигига изоҳ беринг.
7. Бозор иқтисодиётида нархларнинг вазифаси нимадан иборат ва бозор нархи қандай шаклланади?
8. Бозор иқтисодиётида пулнинг вазифалари нимадан иборат?
9. Инфляция нима ва унинг сабаблари, шакллари қандай?
10. Рақобатнинг моҳияти нимадан иборат ва унинг турлари қандай?
11. Тадбиркорлик қандай фаолият шакли бўлиб ҳисобланади?
12. Тадбиркор ким ва у қандай вазифаларни бажаради?

# III БОБ. ИҚТИСОДИЙ ЎСИШ ВА УНИНГ НАТИЖАЛАРИ

## 3.1. ИҚТИСОДИЙ ТАРАҚҚИЁТ МАҚСАДЛАРИ

Иқтисодий тараққиётнинг мақсадлари бу:

—ижтимоий ишлаб чиқаришнинг барча унсурлари самарадорлигини ошириш билан бирга товар ва хизматларнинг кўпроқ миқдори ва яхшироқ сифати орқали жамиятнинг ҳар бир аъзосининг эҳтиёжлари тўлароқ қондирилишини таъминлаш;

—ишлайдган ва ишга лаёқатли бўлмаган жамият аъзолари ўртасида даромадларини адолатли тақсимлаш;

—жамият эҳтиёжлари ва аҳоли истаклари асосида уларни самарали бандлигига эришиш;

—баҳолар ҳаракатининг мутаносиблигига эришиш ва баҳолар ўсиши рўй берганда эса ижтимоий ҳимояни таъминлаш;

—жаҳон хўжалигида иштирок этиш, халқаро иқтисодий алоқаларда самарали савдо ва молиявий барқарорликка эришиш;

—жамиятнинг самарали экологик ҳимоясини таъминлаш кабилардан иборатдир.

Бу мақсадларнинг (биринчидан ташқари), сони ва жамиятнинг харажатлари ўзгарса ҳам, лекин мазмуни ўзгармайди.

### Иқтисодий ўсиш ва жамғариш: уларнинг бирлиги ва боғлиқлиги

**Иқтисодий ўсиш** — ижтимоий маҳсулотнинг (ялпи миллий маҳсулотнинг) ҳамда уни ишлаб чиқариш омилларининг миқдор ва сифат жиҳатдан ўзгариши, кўпайиб бориши, ортишидир. Иқтисодий ўсиш мамлакат ва миллат тақдири билан боғлиқ, иқтисодий сиёсат ва инсон фаолият марказида туриши лозим бўлган масаладир.

Иқтисодий ўсиш туфайли жамиятда чуқур сифат ва миқдор

ўзгаришлар юз беради, моддий ва маънавий неъматларни ишлаб чиқариш ҳажми олдинги базавий даврга нисбатан кўпайиб боради, жамият ҳаётининг барча соҳаларида ривожланишга эришилади.

Иқтисодий ўсиш устида гапирилар экан, унинг икки жиҳатини таъкидлаб ўтиш лозим. Биринчи томони – иқтисодий ўсиш кўлами, у жамият миқёсида қанча миқдорда маҳсулот ва хизматлар яратилганлигини ифодалайди. Ўсиш кўлами қиймат кўрсаткичларида – пулда (доллар, сўм ва ҳ.к.) талқин этилади, шунингдек, у миқдорий кўрсаткичларда (тонна, тонна/км, погон-метр, куб-метр ва ҳ.к.) ҳам ифодаланади. Иқтисодий ўсишнинг иккинчи томони – ўсиш суръатларидир. Ўсиш суръати иқтисодий ўсишнинг нисбий жиҳатини ифодалайди, яъни ўсиш тезлигини кўрсатади.

Иқтисодий ўсиш олдинги даврларга нисбатан (1, 2, 3, 5, 10 йил ва ҳ.к.) олинади. Шуни қайд этиш керакки, иқтисодиёти ривожланган, барқарор тараққиёт йўлига тушиб олган мамлакатларда ўсиш суъатлари нисбатан паст бўлиши, аксинча, иқтисодиёти қолоқ мамлакатларда бу кўрсаткич юқорироқ бўлиши мумкин. Масалан, АҚШ, Буюк Британия, Германия каби мамлакатларда ўсиш суръатлари ЯММ ҳажмига нисбатан 1,5-2,6 фоиз атрофида бўлса, ривожланаётган Хитой, Вьетнам, Ўзбекистон каби мамлакатларда ўсиш суръатлари 5-10 фоиз атрофида бўлиши кузатилади. Бироқ, ўсишнинг сифат кўрсаткичи ривожланган мамлакатларда салмоқли бўлади, яъни ўсиш суръатининг ҳар бир фоизида салмоқли ўсиш кўлами кузатилади.

**Ўсишнинг сифат жиҳати** ҳам унинг миқдорий жиҳатидан кам аҳамиятли эмас. Зеро, маҳсулот ва хизматлар сифатининг ўсганлиги қўшимча маҳсулот олинганлигини ифодалайди. Масалан, корхона йилига 200 минг дона трактор ишлаб чиқарар эди. Келгуси даврда унинг миқдори ўзгармай қолса-да, лекин тракторнинг иш унумдорлиги 5 фоизга ошган бўлса, бу корхонада ўсиш юз берганлигидан далолатдир.

Иқтисодий ўсишнинг ижтимоий-иқтисодий оқибатидан келиб чиқиб, Ўзбекистон мустақилликка эришган дастлабки кунданоқ бу масалага Президент даражасида эътибор қаратилди, иқтисодий ўсишни таъминлашга оид қатор чора-тадбирлар ишлаб чиқилди. Натижада 1995-1997 йилларда ўтган 1991-1993 йилларга қараганда, иқтисодиётимизда жиддий ўсиш суръатлари кузатилади. Бу ғоят қувонарли ҳолдир.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2001

йил якунларига бағишланган мажлисда Президентимиз И. А. Каримов иқтисодиётимизда юз бераётган ижобий ўзгаришлар ҳақида тўхталиб, иқтисодиёт барқарорлашгани, барқарор иқтисодий ўсишга ўтиш учун пойдевор яратилганини таъкидлаб ўтди. Масалан, 2001 йилда ЯИМ 1991 йилга нисбатан 103 фоиз ўсган, 2000 йилга нисбатан бу кўрсаткич 4,5 фоиз, саноат маҳсулотлари ишлаб чиқариш 8,1 фоиз, қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари 4,5 фоиз, аҳоли даромадлари эса 16,9 фоизга ўсган.

Кичик ва ўрта бизнес маҳсулоти – 24,5 фоиз ўсган, хусусий секторнинг иқтисодий ўсишдаги ҳиссаси 50-60 фоизни ташкил қилган. Ташқи савдо айланмаси 3,1 фоизга, пахта толасини қайта ишлаш эса умумий ҳажмига нисбатан 24 фоизга етган[1].

Иқтисодий ўсиш – жамғаришнинг асосий манбаи бўлмиш қўшимча маҳсулотнинг кўпайишига туртки беради ва бу билан ўзига-ўзи йўл очади. Демак, иқтисодий ўсиш ва жамғариш бир-бири билан диалектик боғлиқликдаги иқтисодий жараёнлардир.

“Иқтисодий ўсиш, – ёзади П. Самуэлсон, – замонамизнинг муҳим хусусияти, аҳоли сони; ишлаб чиқариш ва бандликнинг умумий миқёси; ҳақиқий миллий маҳсулот, ишдан кейинги бўш вақтининг миқдори; ҳаётий неъматларни топиш учун инсоннинг оғир, ҳоритадиган меҳнатнинг енгиллаштириш даражаси, буларнинг барчаси иқтисодий ўсишнинг жиҳатларидир”.

Иқтисодий ўсиш икки бир-бирига боғлиқ бўлган усул: маълум даврга нисбатан реал ялпи миллий маҳсулот ёки соф миллий маҳсулотнинг ўсиши, реал ялпи миллий маҳсулот ёки соф миллий маҳсулотни ўтган даврга нисбатан аҳоли жон бошига ўзгариши билан аниқланади ва ўлчанади.

Амалиётда аниқлашнинг ҳар икки усули ҳам қўлланилиши мумкин.

Агар, айтайлик, эътибор-марказида ҳарбий-сиёсий салоҳиятнинг муаммолари турган бўлса, биринчи усул кўпроқ мос келади. Аммо, айрим мамлакатлар ва минтақаларда аҳолининг турмуш даражасини таққосланиши талаб этилса, бунда аниқлашнинг иккинчи усули қулайроқ бўлади. Масалан, Ҳиндистоннинг Ялпи миллий маҳсулоти Швейцариянинг Ялпи миллий маҳсулотидан 70 фоиз кўп, аммо Ҳиндистондаги аҳолининг турмуш даражаси Швейцариядагидан 60 мартага паст.

Иқтисодий ўсишнинг йиллик суръатлари фоизларда ўлчанади. Масалан, агар реал Ялпи миллий маҳсулот ўтган йилда 200 млрд. сўмни, жорий йилда эса 210 млрд. сўмни ташкил этган бўлса,

---

[1] «Халқ сўзи» газетаси, 15.02.2002 йил.

ўсиш суръатларини қуйидагича аниқлаш мумкин: жорий йилдаги реал Ялпи миллий маҳсулотнинг миқдоридан ўтган йилги реал Ялпи миллий маҳсулотнинг миқдорини айириб, унинг фарқини ўтган йилнинг реал Ялпи миллий маҳсулот миқдорига бўлинади. Бу мисолда ўсиш суръатлари:

$$\frac{210 \text{ млрд.сўм} - 200 \text{ млрд.сўм}}{200 \text{ млрд.сўм}} = 5\% \text{ ни ташкил қилади.}$$

Иқтисодий ўсиш барча миллатлар учун иқтисодий тараққиётнинг асосий масаласини ташкил этади.

Иқтисодий ўсишнинг уч омили мавжуд. **Биринчи омили** – фан-техника тараққиёти ютуқларидан фойдаланиш, ресурсларни тежайдиган технологияларни жалб этиш; **иккинчи омили** – технологик тараққиётни белгилайдиган ва инсон эҳтиёжларига хизмат қиладиган тармоқларда маҳсулот ишлаб чиқаришнинг қўшимча ўсишини буюмлашган жиҳатдан тўлдириш; **учинчи омили** – экология ёки инсон яшайдиган муҳитни ва такрор ишлаб чиқарилмайдиган ресурсларни сақлаш заруриятини юзага келтирувчи чегараларни белгилаш. Бу чегаралардан ташқарисидаги иқтисодий ривожланиш ижтимоий жиҳатдан хатарлидир.

Макконнел ва Брю иқтисодий ўсишни аниқлашда олтита асосий омиллардан фойдаланишни таклиф этади: улардан тўрттаси иқтисодиётнинг ўсишга бўлган жисмоний қобилияти билан боғлиқ. Булар – табиий ресурсларнинг миқдори ва сифати; меҳнат ресурсларининг миқдори ва сифати; асосий капиталнинг ҳажми; технология. Иқтисодий ўсишнинг бу тўрт омилларини Макконнел ва Брю **таклиф омиллари** деб аташади. Фақат шу омиллargина ишлаб чиқаришнинг ўсишини жисмоний жиҳатдан таъминлайди.

Яна икки омил – ишсизлик ва янгиликларни татбиқ этиш суръатларини улар талаб ҳамда таклиф омилларига киритишади. Бу омиллар ўзаро бир-бири билан боғлиқдир.

## Иқтисодий ўсишнинг икки тури маълум: улардан қайси бири устувор?

Иқтисодий амалиёт ўсишнинг икки тури – икки йўли борлигини тасдиқлайди. Уларнинг биринчиси – **экстенсив** (аста-секинлик билан) ўсиш туридир. Бу йўл билан неъматларнинг кўпайишига, аввалги техникавий база ва бошқа шарт-шароитлар ўзгармаган ҳолда ишлаб чиқариш омилларининг кўпайиши (кўпроқ хом ашё, одам ресурслари, молиявий маблағлар) эвазига эришилади.

**Интенсив** (тезкор) ўсиш тури ўсишни ишлаб чиқариш омилларининг сифат жиҳатдан яхшиланиши, тежамли технология қўлланилиши, малакалироқ ишчи кучи ишлатилиши, корхонадаги ишлаб чиқариш қувватларидан, имкониятлардан унумлироқ фойдаланиш ҳисобига таъминлайди. Бошқача айтганда, ялпи миллий маҳсулотни кўпайтириш (натижани орттириш) учун қўшимча қувватларни, қўшимча ишчи кучини сафарбар қилиш шарт эмас. Интенсив ўсиш замирида ҳозирги замон фан-техника тараққиёти ва унинг ютуқларидан фойдаланиш даражаси ётади.

Иқтисодий ҳаёт яна шуни тасдиқлайдики, интенсив ва экстенсив иқтисодий ўсиш турлари мутлақ алоҳидаликка эга эмас, улар бир-бири билан боғлиқ, ёнма-ён намоён бўлади. Фақат у ёки бу шароитда улардан бири устуворлик қилади. Масалан, бизнинг фан-техника инқилоби давримизда интенсив ўсиш устуворлик қилади.

### Ўзбекистоннинг бугунги шароитида иқтисодий ўсишнинг икки тури қандай нисбатларда амал қилмоқда?

Ўзбекистон – меҳнат ресурсларига бой мамлакат. Бу ҳол иқтисодий ўсиш турлари ўртасидаги нисбатга жаҳондаги даражага нисбатан ўзига ҳослик бағишлайди.

Ўзбекистонда бозор муносабатларига асосланган жамият қуришга киришилган ҳозирги шароитда кўпроқ иш кучи талаб қиладиган тармоқлар ва корхоналар (ўрта ва кичик ишлаб чиқариш)ни ривожлантириш кучлироқ намоён бўлмоқда. Бизда интенсив ва экстенсив ўсишни боғлаб олиб бориш, экстенсив ўсишга устуворлик бериш хусусияти мавжуд. Бироқ бу узоқ муддатли иқтисодий сиёсат бўлмай, давр ва шароит тақозосидир.

Умумий тараққиёт нуқтаи назаридан қараганда, интенсив ўсиш афзалроқ ва истиқболлидир. Чунки ресурслар, хом ашёлар, меҳнат ресурслари тобора камайиб бормоқда. Бундай шароитда эса чекланиб бораётган бундай ресурсларни тежаш, камроқ истеъмол қилиш орқали иқтисодий ўсишга эришиш ҳар бир мамлакат учун тарихий заруратдир.

Интенсив ўсиш турининг қуйидаги афзалликларини қайд этиб ўтиш мумкин:

1) маҳсулот (товар)га кам харажат сарфланади;

2) маҳсулот сифати ортади;

3) оралиқ маҳсулот ҳажми камаяди;

4) пировард маҳсулот (соф маҳсулот) ҳажми ортади;

5) аҳоли турмуш даражаси кўтарилади;

6) маҳсулотлар (товарлар) жаҳон андозаларига яқинлашади.

Мана шу афзалликлар туфайли барча корхоналар интенсив ишлаб чиқаришни йўлга қўйишга ҳаракат қиладилар.

## Бозор тизимида мултипликатор самараси

Мултипликатор (кўпайтирувчи) – сармоялар жалб қилишнинг кўпайиши ва миллий даромад миқдорининг ўзгариши ўртасидаги алоқани белгиловчи коэффициент. Бозор тизимида мультипликатор самарасининг мазмуни шундаки, унда миллий даромад сармояларининг пасайишига нисбатан тезроқ ўсади. Мултипликатор рағбатлантирувчи сармоялар деган номни олган инвестициялар таъсирини ифодалайдиган акселератордан фақат алоҳида ёки мустақил сармоялар таъсирини очиб беради.

Жорий рақамларнинг мультипликатори ёки пул мультипликатори даромад мултипликаторига ўхшаш. Даромад мультипликатори асосида битта уй хўжалигининг харажати бошқасининг даромади сифатида олинади, деган мазмун ётади; рақамлар мультипликатори битта банк томонидан йўқотилган захиралар ва ҳисоблар, бошқа банклар томонидан олинади деган фикрга асосланади.

$$\text{Пуллик мультипликатор} = \frac{1}{\text{талаб қилинадиган захиралар меъёри}}$$

ёки расмий равишда: $m = \frac{1}{R}$.

Бу формулада, m берилган миқдордан ортиқча захираларнинг бир сўми қанчалик кўп миқдорда янги кредит яратиш мумкинлигини ифодаланмоқда (R). Ортиқча захираларнинг ҳар қандай миқдори асосида банк тизими яратилиши мумкин бўлган жорий рақамдаги янги пул маблағларининг энг кўп миқдорини аниқлаш учун ортиқча захираларни пуллик мультипликаторга кўпайтириш керак. Бу ҳолатни қуйидаги формулада ифодалаш мумкин:

| Жорий рақамлардаги | | ортиқча | | пуллик |
|---|---|---|---|---|
| пулларнинг энг кўп | = | | x | |
| кўпайиши | | захиралар | | мультипликатор |

ёки содда қилиб кўрсатганда, Д = Е х m

Банкларнинг ортиқча ресурслар асосида қарз бериш тайёргарлиги циклга ўхшаган ҳолда ўзгаради ва бунда иқтисодий барқарорликни таъминлаш мақсадида пул таклифини давлат ўз назорати остига олишнинг сабаби ётади. Ривожланиш ҳукмронлик қилган чоғда, банклар кредит беришни имконияти борича кенгайтиради. Аксинча, иқтисодий ҳаётда турғунлик таҳдиди рўй бера бошласа, банклар зудлик билан қарз бериш таклифларини қайтариб олишади, фоиздан кутиладиган даромадлардан маҳрум бўлишга қарамасдан ортиқча захираларни сақлаб қўядилар. Улар қарздорнинг қарзини қайтариш қобилиятига унча ишонмай, ваҳимага тушган аҳоли томонидан кенг миқёсдаги пул олишлардан чўчишади. Хулоса шуки, фойда олишга интиладиган банкирлардан тўлқинсимон ҳаракатларни кучайтирадиган пул таклифининг ўзгаришини кутиш мумкин.

## 3.2. ЯЛПИ ИЧКИ МАҲСУЛОТ, ЯЛПИ МИЛЛИЙ МАҲСУЛОТ, ЯЛПИ МИЛЛИЙ ДАРОМАД

**Ялпи ички маҳсулот** — мамлакат ичкарисида (ҳудудида) яратилган, товар ва хизматларнинг бозор баҳоларидаги қийматлари йиғиндисини ифодаловчи иқтисодий кўрсаткичдир. У уч хил усул билан ҳисобланади:

1. Даромадлар асосида: акционерлик жамиятлари, хусусий шахслар ва корхоналар даромадлари йиғиндиси ҳамда давлатнинг тадбиркорлик фаолиятидан олинадиган даромадлари;
2. Харажатлар асосида: шахсий истеъмол, давлат харидлари (давлат истеъмоли), капитал қўйилмалар ва ташқи савдо сальдосини қоплашга кетган харажатлар йиғиндиси;
3. Қўшимча қиймат усули (ишлаб чиқариш усули): иқтисодиётнинг барча соҳаларидаги шартли соф маҳсулотнинг қийматлари йиғиндиси.

**Ялпи миллий маҳсулот** (ЯММ) — бу маълум давр ичида яратилган барча товар ва неъматларнинг бозор қийматидир. Бунда ярим фабрикатлар ва хом ашё ҳисобга олинмайди. Такрор ҳисоб-китобнинг (тайёр маҳсулотнинг таркибига

киритилган ярим фабрикатларнинг қиймати ҳисобга олинган ҳолда) олдини олиш учун амалиётда барча хўжаликларда яратилган қўшимча қиймат жамланади. Масалан, ишлаб чиқарилган автомобилларнинг қиймати. Агар биз уни ЯММда ҳисобга оладиган бўлсак, унинг қийматидан автомобил ишлаб чиқарувчилар томонидан харид этилган резина ғилдиракларнинг қийматини ҳисобга олмаслигимиз керак, чунки унинг миқдори автомобил қийматида ҳисобланган.

**Қўшимча қиймат** – бу корхонанинг ишлаб чиқарилган маҳсулот қийматига қўшган қисмдир. У сотишдан олинган даромадлар ва ярим фабрикатлар ҳамда хом ашёга кетган харажатлар ўртасидаги фарқни ифода этади. Қўшимча қиймат – бу корхонанинг харажатлар ўрнини қоплашни таъминлайдиган тўловлар: иш ҳақи, фойда, корхонада ишлайдиган, унга эгалик қиладиган ва ўз капиталини корхона ихтиёрига фойдаланиш учун берган шахсларга тўланадиган фоиз суммасидир. Бу барча қўшимча қиймат йиғиндиси жами даромадлар йиғиндисига тенг бўлишини ифодалайди. Шундай қилиб, миллий маҳсулот миллий даромадга тенг бўлиши керак, деб ҳисобланади. Бошқача қилиб айтганда, барча яратилган маҳсулот даромадларга мувофиқ келиши керак. Бу бир хил меъёрда ялпи (брутто) ҳамда соф (нетто) даромадга тааллуқлидир. Шундай қилиб, ЯММ ялпи миллий даромадга тенгдир. Капиталнинг амортизация қисми чегириб ташланса, соф миллий даромадга тенг бўлган соф (нетто) миллий маҳсулот қолади.

Жами яратилган миллий даромадга иқтисодиёт ҳар бир тармоғининг қўшган улуши иш ҳақи фойда ва амортизация ажратмалари шаклини олган савдо тушуми билан аниқланади.

**Ялпи миллий маҳсулот** – ишлатилган меҳнат воситаларини қоплаш фондини ва миллий даромад (мамлакат миқёсида барча янги яратилган қиймат)ни ўз ичига олади. ЯММ бозор баҳоларида ифодаланади ва унга баҳога киритилган эгри солиқлар қўшилиб, давлат субсидиялари айириб ташланади.

**Ялпи миллий даромад** – ижтимоий маҳсулотнинг истеъмол қилинган ишлаб чиқариш воситаларини қоплашдан сўнг қолган қисмини ифодалайдиган, мамлакатнинг иқтисодий ривожланишини умумлаштирувчи кўрсаткич. Товар ишлаб чиқариш шароитларда пул ифодасидаги миллий даромад маълум давр (одатда бир йил) ичида янги яратилган қиймат ифодаси жамланган жонли меҳнат ифодасидир. Турли мамлакатларда миллий даромадни ҳисоблаш ва уни ҳисоб

рақамларида кўрсатиш тартиби турличадир. БМТга аъзо мамлакатларнинг статистика ташкилотлари томонидан миллий ҳисоб рақамларининг шундай ягона (стандарт) тизими ва уларни тузиш услубияти яратилганки, бу тизимлар ёрдамида ушбу мамлакатлар миллий даромадлари ҳақидаги маълумотларнинг таққосланишига эришилади.

## 3.3. МЕҲНАТ УНУМДОРЛИГИ. БАНДЛИК ВА ИШСИЗЛИК

### Иқтисодиёт самарадорлиги нималарда ўз ифодасини топади?

Иқтисодиёт самарадорлиги бир неча иқтисодий кўрсаткичлар (категориялар) орқали тавсифланади. Самарадорлик дейилганда ишлаб чиқариш натижаларининг (маҳсулот, хизмат) уларни ишлаб чиқариш учун сарфланган ресурслар (харажатлар)га нисбатан тушунилади. Ишлаб чиқариш самарадорлиги бир қанча жузъий кўрсаткичлар орқали ҳам тавсифланади. Самарадорликнинг умумлашган кўрсаткичи — **меҳнат унумдорлигидир**. У маҳсулот миқдори (ММ)нинг жонли меҳнат (ЖМ) сарфига нисбати билан ифодаланади. Жонли меҳнат сарфи одам-кунларда, одам-соатларда ҳисобланади. Меҳнат унумдорлиги билан бирга **меҳнат сиғими** деган самарадорлик кўрсаткичи ҳам қўлланилади. **Меҳнат сиғими** жонли меҳнат (ЖМ)нинг маҳсулот миқдори (ММ)га нисбати орқали аниқланади. Маҳсулотнинг **материал сиғими** деган иқтисодий кўрсаткич ҳам бизнинг давримизда катта аҳамият касб этмоқда. Материал сиғими моддий ашёлар сарфининг (БМ) маҳсулот миқдори (ММ)га нисбати орқали аниқланади. Ишлаб чиқариш фондларининг самарадорлиги маҳсулотнинг **фонд сиғими** ёки **фондлар қайтими** кўрсаткичлари орқали ўлчанади. Кўриниб турибдики, барча жузъий кўрсаткичлар самарадорлик умумий ифодасининг аниқлаштирилган шаклидир. Бу нисбатларда маҳсулот миқдори кўрсаткичлари ўрнида жами маҳсулот, ялпи миллий маҳсулот, жами ички маҳсулот, соф маҳсулот, қўшимча маҳсулот, унинг пул шаклларидан бири фойда, миллий даромад каби категориялар қўлланилади.

Ишлаб чиқариш самарадорлигининг умумий интеграл ифодаси қуйидаги формула орқали баён этилиши мумкин:

$$ИС = \frac{СМ}{ЖМ + БМ + УФ},$$

бу ерда, ИС – ишлаб чиқариш самарадорлиги;

СМ – соф маҳсулот;

ЖМ – жонли меҳнат харажатлари;

БМ – жорий йилдаги буюмлашган меҳнат харажатлари;

Ф – ишлаб чиқариш фондларига қўйилган маблағлар;

У – харажатлар ва маблағларни бир хил ўлчовга келтирувчи коэффициент.

### Иқтисодиёт самарадорлигини ошириш воситалари

Бозор иқтисодиётига ўтиш даврида, айниқса, Республикамизнинг ҳозирги шароитида самарадорликни ошириш жуда жиддий масаладир. Гап шундаки, ҳозирги даврда кўпгина ресурслар чегараланган, уларнинг аксарияти хориждан келтирилади, замонавий технология етишмайди. Шунинг учун ресурслардан тежамли фойдаланиш, меҳнат унумдорлигини ошириш, миллий ва хорижий сармояларни энг зарур соҳаларга жойлаштириш, юқори малакали кадрлар тайёрлаш каби самарадорликни ошириш воситаларига етарлича эътибор бериш талаб қилинади.

### Ишсизлик, ишсизликнинг замонавий шакллари. Меҳнат биржаси

Ишсизлик – ижтимоий-иқтисодий ҳодиса бўлиб, нисбатан ортиқча аҳолига, меҳнат захира бойлигига айланган, ўзига иш топа олмаган меҳнаткашлар сони билан белгиланади. У, одатда, иқтисодиётнинг беқарорлиги, жамиятда миллий ва бошқа муносабатларнинг кучайиши, сиёсий кучлар мувозанатининг йўқлиги, бандлик соҳасида давлатнинг фаол сиёсати ва аҳолини ижтимоий-ҳуқуқий жиҳатдан ҳимоялаш тизимининг йўқлиги ҳамда қуролли кучларнинг камайиши, хориждан ҳарбий қисмларнинг олиб келиниши, қурилиш ҳажмларининг камайиши, корхоналар мустақиллигининг кенгайиши ва ҳ.к.билан вужудга келтирилади. Турар жой биноларининг кўпаймаслиги, минтақаларнинг кескин ижтимоий-иқтисодий табақаланиши, суст ривожланган транспорт алоқаси, паспорт рўйхатидан ўтказиш тизимининг

мавжудлиги шароитида ишчи кучи бозорлари бартараф этилади ва ёпиқ минтақа тизимларига айланади.

**Кимни ишсиз деб ҳисоблаш мумкин?** Ишсизларга меҳнатга лаёқатли ва ишлашни хоҳлайдиган, лекин бирор юмуш топа олмаган фуқаролар киради. Иш топмасдан, улар иш ҳақидан ҳам маҳрум бўлишади. Ишсизлар қаторига биринчи марта иш қидираётганлар ёки меҳнат фаолиятида узоқ муддатли узилишга (ўқув юртларининг битирувчилари, уй бекалари ва бошқалар) эга бўлган фуқаролар ҳам киради. Қисман меҳнат лаёқатини сақлаган ногиронлар ҳам шу сафда туришади.

Тўла ишсизлар билан бирқаторда қисман ишсизлар ҳам бор. Фан-техника тараққиёти ишлаб чиқаришдан ишчи кучини сиқиб чиқаришнинг ўзига хос шаклларини вужудга келтиради. Улардан бири юқори техникага асосланган кам ишчи кучи талаб этиладиган технологияларни ишлаб чиқаришга татбиқ этилиши билан боғлиқ бўлган технологик ишсизлик бўлса, бошқа бир шакл эса структуравий (тузилмавий) ишсизликдир, у саноатнинг эски тармоқлари (қора металлургия, кўмир саноати, тўқимачилик ва бошқа) ҳиссасини қисқаришига асосланади. Бундай тармоқларнинг ходимлари ўз ишини ҳам, малакасини ҳам йўқотиб боради ва жуда оғир аҳволга тушиб қолади.

Мазкур ишсизлардан ташқари яна унинг қуйидаги турлари ҳам мавжуд:

– **яширин ишсизлик.** У асосан қишлоқ хўжалигида рўй беради. Бу ерда ортиқча ишсизлар ҳақиқатан ишчи кам талаб қилинадиган ишлаб чиқаришда ишлатилади. Ҳар хил сабабларга кўра, бундай ишсизлик саноатда, давлат аппаратида ҳам вужудга келиши мумкин;

– **фрикцион ишсизлик.** Ишсизликнинг бу тури меҳнат бозорини техникавий жадаллашувидаги оқсашларга, иш жойлари борлиги ҳақидаги маълумот йўқлигига ва бошқа техникавий сабабларга асосланади;

– **мавсумий ишсизлик.** Бу қурилиш, қишлоқ хўжалиги, ҳунармандчиликнинг айрим турларида бандлик фақат маълум мавсумлардагина таъминланиши ва бунинг натижасида ишсизлик келиб чиқиш оқибатида юзага келади.

Меҳнат бозорида эркин ишчи кучининг мавжудлиги ишлаб чиқаришни зарурий шарти ҳисобланган ишчи кучига бўлган қўшимча талабни вужудга келтиради. Шу билан бир вақтда давлат вақтинчалик банд бўлмаган аҳолини ҳимоя қилиш (масалан, ишсизлик нафақаси тўлаш) бўйича фаол ижтимоий

сиёсатни ўтказиши, ишчиларга янги иш жойларни топиш ва малака оширишларда кўмаклашиши керак.

Ўзбекистонда кўпроқ даврий ишсизлик кўринишлари учрайди ва у қишлоқ хўжалиги ишларининг мавсумийлиги билан боғлиқдир. Тадбиркорликнинг ривожлантирилиши янги иш жойлари вужудга келишига олиб келади.

Бозор иқтисодиётига асосланган мамлакатларда ишсизликни суғурталашнинг махсус тизимлари мавжуд. Масалан, АҚШда ишчиларнинг кўпчилик тоифалари учун тадбиркорлар ва давлат ҳисобидан миллий миқёсда ишсизлик бўйича мажбурий суғурта қўлланилади. Ишсизлик нафақаларини штатлар ажратади, улар иш ҳақи солиқлари ҳисобидан молиялаштирилади. Бизнинг мамлакатимизда ҳам бундай нафақанинг берилиши кўзда тутилади.

Ишсизлик билан боғлиқ муаммоларни ечишда жамиятимизда муҳим ўринни меҳнат биржаси эгаллайди. Бу – ҳамкорлик ташкилоти бўлиб, ишловчилар ва иш берувчилар манфаатларини мувофиқ бўлишни таъминлайди, ишчи кучи талабини ва таклифини бир-бирига боғлайди ҳамда ишсизларга ижтимоий ёрдам кўрсатади. Меҳнат биржасининг энг муҳим вазифалари – эркин иш кучини ва меҳнат бозорида ҳисобга олинган корхоналарда банд бўлмаган ўринларни ҳисобга олиш, ишсизларга ҳар хил ёрдам кўрсатишдан иборат.

Мамлакатимизда “Ўзбекистон Республикасида аҳоли бандлиги тўғрисида” Қонун қабул қилинган. Бу қонунда бандлик сиёсатнинг асосий йўналишлари, ишини йўқотган шахсларга ёрдам бериш кўзда тутилган. Бу қонунга биноан иш билан таъминланмаган ва иш ҳақи олмайдиган ҳамда бандлик хизмати кўмагида иш топиш мақсадида ҳисобга олинган ва уни бошлашга тайёр, меҳнатга лаёқати бўлган фуқаролар ишсизлик деб эътироф этилади. Давлат ўз фуқароларига бандлик хизмати танлаш эркинлигини, ишга жойлашишга бепул кўмаклашиш, янги касбга ўргатиш ва малака ошириш ҳамда энг кам иш ҳақи миқдори билан боғлиқ бўлган ишсизлик нафақасини ўз ичига олувчи компенсацияларни тўлашни кафолатлайди.

### Ишсизлик меъёри (нормаси) ва даражаси

Ишсизликни батамом йўқ қилиш хусусида фикр юритиш ҳақиқатга кўпам тўғри келмайди, чунки уни ўлчаш учун иш ҳақининг жорий ставкалари шароитида ишлашни хоҳлайдиган

кишилар умумий сонини билиш зарур. Масалан, АҚШда ишсизликнинг асосий кўрсаткичи, уй хўжаликларини танлама кузатиш натижасида аниқланади. Кузатиш пайтида бўлганлар (охирги ҳафта ичида уйдан ташқари ишлаган) ва ишсизлар (уйдан ташқари ишламаган кишилар ва охирги тўрт ҳафта ичида иш қидириб юрганлар) аниқланади. Ишсиз деб, ишлашни хоҳлайдиган ва тайёргарлиги иш қидириш ҳаракатлари билан тасдиқланган, инсонлар ҳисобланади.

Ишсизлик — ишсизлик меъёри (даража) билан тавсифланади. Ишсизлик даражаси бу ишсизлар сонининг ялпи ишчи кучи сонига бўлган ва фоизда ифодаланган нисбатидир. К. Макконнел ва С. Брю ишсизлик меъёрига ишсизлик даражаси деб ном беришган. Бу умумий ишчи кучидаги ишсизлар сонининг фоизидаги ифодасидир.

$$\text{Ишсизлик даражаси} = \frac{\text{ишсизлар}}{\text{ишчи кучи}} \times 100\%$$

Масалан, АҚШда ишсизлик даражаси 1988 йилда:

$$\frac{6701000}{121669000} \times 100\% = 565 \quad \text{ташкил қилган}$$

Ишсизлик меъёри иқтисодий фаолликнинг пасайиш даврида ўсиб боради ва кўтарилиш даврида камаяди.

"Экономикс" китоби муаллифлари ишсизликнинг асосий учта турини кўриб чиқишган: фрикцион, структуравий (тузилмавий) ва цикллик.

**Фрикцион** ишсизлик меҳнат бозорининг ўзгаришини ҳамда унинг иш жойлари ва ишчи кучини тезда тартибга келтириш қобилияти йўқлигини ифода этади. Фрикцион ишсизлар оралиқ босқичда бўлгандек, ишга эга бўлмасаларда, лекин тез орада, балки олдинга нисбатан ҳам иш ҳақи кўпроқ тўланадиган ёки уларнинг эҳтиёжини янада яхши қондирадиган юмуш топадилар. Шунинг учун ҳам бу ишсизлик қисқа муддатли бўлади. У меҳнат ресурсларини бозор талабларига ва фан-техника тараққиётига мувофиқ ҳолда рационал қайта тақсимланишини юзага келтиради ва бозорнинг бир меъёрда ишлаши учун зарур шарт бўлиб хизмат қиладиган эркин ва малакали ишчи кучи фондини яратади.

**Структуравий** (тузилмавий) ишсизлик бозор муносабатларининг такомиллашмаганлиги, янги технологияларнинг ташкил топиши ва янги ишлаб чиқаришнинг яратилиши, шу билан бирга эскиларини йўқотиш ҳамда қайта ўзгартириш натижасида вужудга келади. У объектив макроиқтисодий жараёнларга асосланади. Айтиб ўтилган ишсизлик турлари ўртасидаги фарқ шундаки, фрикцион ишсизлар бозорда ўз ўрнини топадиган билим ва ҳунарга эга. Ўзбекистонда бундай ҳолатнинг мисоли тариқасида дастур тузувчиларнинг давлат корхоналаридан хусусий иш жойларига ўтиб кетиши натижасида компьютер технологиялари бозорининг ривожланишини ва мутахассисларнинг моддий аҳволини яхшиланишини келтириш мумкин. Таркибий ишсизлар эса иш топиш учун, қайта тайёрлаш ва малака ошириш курсларида ўқиши керак. Масалан, Россияда ҳарбий-саноат комплексининг қисқариши натижасида ҳарбий-технологик ишлаб чиқаришда банд бўлган кўпгина мутахассислар ишсиз қолишди, чунки уларнинг тор малакаси янги бозор шароитида талабга сазовор эмас. Бундай ишсизлик узоқ муддатга чўзилади. У иш жараёни субъектларини ўқитиш учун кўп моддий сармояларни талаб қилади.

Тузилмавий ишсизликнинг бир кўриниши бўлиб, **минтақавий** ишсизлик ҳисобланади. У маълум ҳududнинг меҳнат талаблари хусусиятлари ёки аҳолининг асосий қисмининг ҳаракати билан боғлиқ бўлади. Бунга мисол тариқасида собиқ иттифоқ тугатилиши билан республикалар мустақилликни қўлга киритиши натижасида айрим миллат вакилларининг ота-боболар юртига кўчишга мажбур бўлиши туфайли ёки Марказий Осиё Республикаларидаги пахта теримида иштирок этувчи маҳаллий аҳолини ҳосил йиғиб бўлингач, шу пайтгача меҳнат билан банд бўлганларнинг кўпчилиги ишсизларга айланишини келтириш мумкин.

**Цикллик** ишсизлик иқтисодий фаолликнинг кўзда тутилаётган пасайишига боғлиқ. Бунда товар ва хизматларга бўлган талаб пасаяди, демак, аҳоли бандлиги ҳам қисқаради.

Иқтисодчиларнинг фикрича, тўлиқ бандлик шароитида ишсизлик даражаси фрикцион ва тузилмавий ишсизликларнинг йиғиндисига тенг бўлиши мумкин, цикллик ишсизлик эса нолга тенг бўлади. Натижада бу даражага ҳар қандай иқтисодий тизим интилади, аммо ҳар бир мамлакат учун ишсизликнинг табиий даражаси ўзига хосдир. Бу уларнинг миллий хусусиятлари, иқтисодий цикл босқичлари, демографик ҳолати ва ҳоказолар билан белгиланади.

Ҳар хил иқтисодий назарияларда ишсизликни ва инфляцияни бартараф этишнинг ҳар хил йўллари таклиф қилинади.

Кейнс оқимининг иқтисодчилари қуйидаги хулосага келишган: инфляциянинг юқори даражаси одатда ишсизликнинг паст даражалари билан бирга юз беради ва аксинча. Бу аниқ муқобил алоқани улар Филлипс эгри чизиғи деб аталадиган тушунча билан тасдиқлашади. Эмпирик маълумотлар ёрдамида бу эгри чизиқнинг яратилиши стагфляция ва гиперинфляция жараёнларини ҳамда жамиятда иқтисодий муносабатларни меъёрий ҳолатга келишини акс эттиради. Кейнсчилар хусусий тадбиркорлик иқтисодиёти барқарорлигини таъминламайди деб, давлатнинг муҳим рол ўйнаши лозимлигини кўрсатади.

**Ишсизликнинг табиий меъёри** – иқтисодиётдаги тўла бандликнинг мақсадга мувофиқ даражасига тўғри келадиган жами ишчи кучида бўлган ишсизларнинг улуши. Янги иш жойларининг яратилиши ва эскиларининг йўқ бўлиши ҳисобига иқтисодиёт доимо ўзгариб туради, одамлар эса меҳнат бозорини тўлдириб боради ёки уни ташлаб кетади. Агар ишсизликнинг ҳақиқий улуши меъёрга тенг бўлса, иш қидираётган одамлар одатда, улар қондирадиган давр ичида иш билан таъминланишади, ишловчиларни қидираётган тадбиркорлар, кўп ҳолларда, ўз ниятига тезда эришади. Ишсизлик меъёрининг ўсиши одатда ишсизлик борасида юзага келган муаммолар хусусида маълумот беради, бу меъёрнинг пасайиши эса иш ҳақини инфляцияга олиб келади, чунки тадбиркорлар иш ҳақининг жорий даражасида ишловчиларнинг керакли сонини ишга жалб қила олмаслик ҳолатига учрайди. Бунинг учун оқилона сиёсатнинг мақсади – ишсизликни унинг табиий ҳолатига яқин бўлган ҳақиқий меъёрини сақлаб қолишдир.

## Артур Оукэннинг қонуни

Иқтисодий фаоллик ва ишсизлик ўртасидаги миқдорий узвий боғланиш Оукэн[1] қонунида ўз ифодасини топади. Бу қонунга биноан ҳақиқий ялпи миллий маҳсулотнинг (ЯММ) ҳар йили ўртача 2,7 фоиз атрофида кўпайиши ишсизлар улушини доимий даражада ушлаб туради. Ҳақиқий ЯММ ўсишининг қўшимча икки фоизи ишсизлар улушини 1 фоизга

---

[1] Артур Оукэн (1929-1980) – Қўшимча макроиқтисодиёт бўйича машҳур тадқиқотчилардан бири.

Жонсон маъмуриятидаги Иқтисодий маслаҳатчилар гуруҳи аъзоси, раиси бўлган, Бруклинг институтида ишлаган, "Иқтисодиёт бўйича Бруклинг Институт тадқиқотлари" нашрининг муҳаррири бўлган.

камайтиради. Худди шундай қилиб, ЯММ ўсишнинг икки фоизга қўшимча камайиши ишсизлик меъёрининг бир фоизга ўсишини таъминлайди.

Бу қонун икки қисмдан иборат. Биринчиси – ЯММ ўсишининг маълум миқдори фақат ишсизлик меъёрининг ўсишига олиб келмаслиги учун зарурдир. Ишчи кучининг сони йилдан-йилга ўсиб боради, унинг ишлатилиши янада унумли бўлади. Шу сабабларга кўра, ҳақиқий ЯММ ҳар йилги ўсишининг 2,5-3% ишсизликни дастлабки даражада сақлаб қолишга имконият яратадиган янги иш жойларини барпо этиш учун зарурдир.

Оукэн қонунининг иккинчи қисми – ишсизлар улушини ўзгаришини ЯММ ўсиш суъатлари бошқа кўринишлари таъсирида ифодалайди. ЯММнинг янада тез ўсиб бориши ишсизликни қисқартиради ва аксинча, уни ўсиш суръатларининг нисбий пасайиши ишсизлар улушини кўпайтиради. Агар ЯММ ўсиш суръатлари, масалан, 3-5 фоизча кўпайса, ишсизлар улуши, тахминан, бир фоизга камаяди. Ўз навбатида ўсиш меъёрининг 4-2 фоизгача камайиши ишсизлар улушини тахминан бир фоизга кўпайтиради.

Иқтисодий фаоллик ва ишсизликнинг миқдорий боғланиши 2:1 нисбат билан тавсифланади. Фақат у, ишсизлик муаммосини ҳал қилиш учун иқтисодий ўсиш қандай бўлишини кўрсатади. Ишсизлар улуши 8 фоизга тенг, маъмурият эса уларнинг улуши бир йил (сайловлар йили)дан кейин 6 фоиз бўлишини хоҳлашини тасаввур қилайлик. Бунинг учун ишсизлик бир йил ичида 2 фоизга камайиши зарур. Демак, ҳукумат ЯММ ўсишини 6,7 фоизда таъминлаши лозим (улардан 2,7 фоизи ишсизликни олдинги ҳолатда сақлаш учун, яна 4 фоизи ишсизлар улушини 2 фоизга қисқартириш учун). Бу ҳақиқий ЯММнинг юқори, лекин амалга оширилиши мумкин бўлган ўсиши: 1984 йилда АҚШда иқтисодий ўсиш 6,8 фоизни ташкил этди, ишсизлик меъёри эса бир йилда 2 фоизга тушди.

Оукен қонуни, ишсизлик меъёри тез ёки аста-секин кумулятив иқтисодий ўсишнинг натижаси бўлади, деб белгилайди. Ишсизлар улушининг, масалан, 9,5 фоиз даражасигача кўпайиши иқтисодиётни бир неча йиллик суст ўсиши ёки пасайиши натижасидир. Уни 4 фоизгача камайтириш учун узоқ муддатли интенсив ўсиш талаб қилинади. Юқори ишсизликни зудлик билан йўқотиш мумкин эмас, чунки етарли даражада янги иш жойлари ташкил этиш ва уларни тўлдириш учун вақт талаб қилинади.

## 3.4. ХАРАЖАТЛАР ВА ДАРОМАДЛАР

### Фирманинг сарф-харажатлари

Ҳар қандай фирма капитал негизига қурилади. Капитал фойда топиш мақсадида фирмага қўйилган пулдир. Бу пул фирманинг ўз маблағи ва банкдан қарзга олинган пулдан иборат бўлиб, асосий ва айланма капитални ташкил этади (улар МДҲ мамлакатларида асосий ва айланма фондлари деб юритилади). **Асосий капитал** – бино-иншоот, машина-ускуналарига сарфланади, улар узоқ хизмат қилади, масалан, бино 100 йил, машина 5-10 йил, иншоот 200 йил ишга яраб туради. Хизмат қилиш даврига уларнинг қиймати ҳар йили қисман яратилган товарларга ўтади, маҳсулот сотилгач, бу қисм пул шаклида яна фирмага қайтиб келади. Шу қисм **амортизация** дейилади. Масалан, тўқувчилик дастгоҳи 500 минг сўм туради ва 5 йил хизмат қилади. Ҳар йили унинг ёрдамида 50 минг метр газлама тўқилади, бу газлама нархи 2,5 миллион сўм туради, шундан 100 минг сўм дастгоҳнинг амортизацияси ҳисобланади ва у дастгоҳ нархига нисбатан 20 фоизни ташкил этади. (100/500 · 100).

Ишлаб чиқариш учун ашёвий ресурслар (хом ашё, ярим фабрикат, ёқилғи, электр энергия, ҳар хил материаллар) ва ишчи кучи керак, уларни олиш учун кетадиган пул **айланма капитали** (фонди) деб аталади. Ашёвий ресурслар узоқ хизмат қилмайди, дарҳол ишлатилади ва уларнинг қиймати яратилган товарларга бир йўла ўтади. Яна газлама мисолига қайтсак, унинг 2,5 миллион сўмдан иборат бир йиллик қийматидан 100 минг сўм амортизация бўлса, хом ашё, ёқилғи, материаллар қиймати бир миллион сўмга боради. Уларни олиш учун ажратилган пул айланма капиталидир. Бу пул фақат 200 минг сўм, чунки у бир йилда 5 марта айланади ёки қайта муомалага киради. Бу пул газлама сотилгач, фирмага қайтиб келади, унга яна ашёвий ресурслар олинади. Бу пул йилига 5 марта айланганда ашёвий русурслар қиймати 1 миллион сўм бўлади. Фирма ўзининг пул шаклидаги капиталини бозорда ресурсга айлантиради. Ресурслар ишлаб чиқаришда қўлланиб, товарлар ва хизматлар яратилади, улар бозорда сотилгач, фирма капитали қайтадан пул шаклига келади. Фирма капитали бозорга пул шаклида чиқса, у бозордан ресурс шаклига кириб, ишлаб чиқаришга унинг омиллари сифатида қайтади. Бу ерда товар ва хизматлар шаклида яна қайта бозорга чиқади ва у ерда аввал

пул шаклини олиб, сўнгра бирор нарса сотиб олингач, ресурсларга айланади. Хуллас, тадбиркор капитали турли босқичлардан ўтиб, турли шаклларга киради ва шу йўсинда доиравий **(айланма)** ҳаракатда бўлади.

Фирманинг фаолияти бозордан ресурс сотиб олишдан бошланади. Фирма моддий ресурслар, яъни асбоб-ускуна, дастгоҳлар, транспорт ва алоқа воситалари, хом ашё, ёқилғи, ҳар хил материалларни, меҳнат бозоридан иш кучини сотиб олади, яъни ишчиларни ишга йўллайди. Керак бўлса бинолар ва ерни ҳам сотиб олади. Мабодо зарурат бўлмаса, уларни ижарага олиб, ҳақини тўлайди. Иқтисодий ресурслар учун қилинган сарф ишлаб чиқариш харажатларга айланади.

Яратилган товарлар ва хизматлар, бажарилган иш бирлиги учун сарфланган пул фирманинг ишлаб чиқариш харажатлари дейилади.

Харажатсиз ҳеч қандай иқтисодий фаолият юз бермайди, бинобарин, фойда топиш мумкин эмас. Тадбиркорлар орасида «Харажатсиз ҳаракатнинг натижаси нолга тенг» деган хазил-мутойиба юради. Бу гапнинг тагида чуқур маъно бор. Ишлаб чиқариш албатта, ресурсларни талаб қилади, ресурсларни эса ҳеч ким текинга бермайди, уларни сотиб олиш керак. Фойдани максималлаштиришга (имкони борича кўпайтиришга) интилмайдиган фирма бўлмайди, бунга эришиш учун харажатларни минималлаштириш (имкони борича пасайтириш) талаб этилади.

Бозордаги нарх ўзгармаган шароитда фойдани максималлаштириш шарти харажатларни минималлаштиришдан иборат.

Харажатлар моддий ресурслар учун сарфланадиган пул (моддий ресурслар сарфи), иш ҳақи, ҳар хил мукофотлар, ижтимоий (социал) суғурта ажратмалари каби меҳнат сарфлари ва тадбиркорни қониқтирадиган пул даромадидан иборат. Тадбиркор ишбилармонлик қобилияти ва зиммасига масъулиятни олиб таваккалига иш қилгани учун эл қатори фойда олиши керакки, унинг топадиган даромади бу ҳеч бўлмаганида юқори иш ҳақидан кам бўлмаслиги шарт. Агар тадбиркор шундай даромад топмаса, тадбиркорлик қилиб, ҳаловатини йўқотганидан кўра ёлланиб ишлагани маъқул. Айтайлик, малакали ишчи ойига 8000 сўм топади, тадбиркорнинг кўрадиган одатдаги фойдаси бундан кам бўлмагандагина у бизнесга қўл уради. Маҳсулот арзон-гаров, яъни фақат харажатни қоплайдиган нархда сотилганда ҳам тадбиркор фойда олади, ўз ишини ташлаб кетмайди.

Бозор иқтисодиётида танлаш қоидаси ва зиммага тушган харажат, яъни иқтисодий харажат мавжуд.

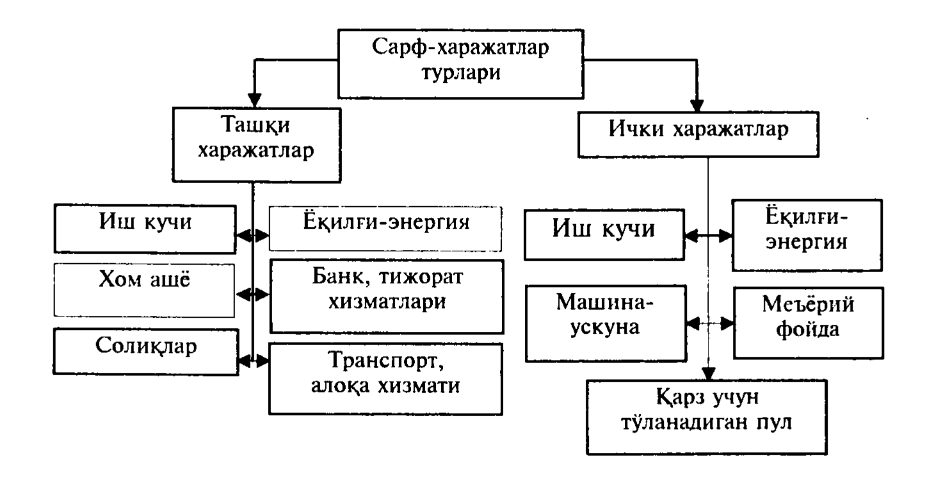
**Ишлаб чиқариш учун танлаб олинган ресурсларни энг қулай ишлатган шароитдаги харажатлар, яъни ўз ишига жалб этиш учун ресурслар эгаларига тўланган пул зиммага тушган харажатлар ёки иқтисодий харажатлар деб аталади.**

Муайян бир ресурсни ҳар хил ишлатиш мумкин. Масалан, металлдан автомашина, трактор, экскаватор, дастгоҳ, трамвай ишлаб чиқариш мумкин. Булардан қайси бирини ишлаб чиқариш учун ресурс жалб этилса, шунга кетган харажат иқтисодий харажат деб ҳисобланади. Бинобарин, **иқтисодий харажатлар муқобил равишда танланган фаолиятнинг харажатларидир.**

Харажатларни ишлаб чиқариш доираси билан чеклаб бўлмайди. Улар ҳар хил хизматларга, чунончи, савдо сотиқ, даволаш, ўқитиш, молиявий ишни юритиш, маслаҳат бериш хизматларига ҳам тааллуқлидир. Товарларни олди-сотди қилиш, яъни савдо хизмати кўрсатиш билан боғлиқ бўлган харажатлар **муомала харажатлари** дейилади.

### Сарф-харажатларнинг турлари

Фирма ўз фаолиятини юритиш учун ташқаридан ресурслар сотиб олади ва пуллик хизматлардан фойдаланади. Шунингдек, фирма илгари сотиб олинган ресурсларни — бинолар, машина, дастгоҳ, асбоб-ускуналарни ҳам ишлатади, уларга ҳам илгари харажатлар қилинган. Бундан ташқари фирма ижара ҳақи, банклардан олган қарзи учун фоиз тўлаб туради. Шу боисдан харажатлар ташқи ва ички харажатларга бўлинади. **Ташқи харажатларга** иш кучи, хом ашё, ёқилғи, энергия сотиб олиш, транспорт, алоқа ва бошқа хизматлар, шунингдек, солиқлар учун тўланган пул киради. Бинолар, асбоб-ускуналар, ижара ҳақи ва бошқалар сарфларнинг ҳаммаси **ички харажатлар** ҳисобланади. Харажатларга, булардан ташқари, тадбиркорнинг меъёридаги фойдаси ҳам киради. Шундай қилиб харажатлар ўзининг келиб чиқиш манбаларига қараб ҳар хил сарфлардан иборат бўлади (2-чизма).




**2-чизма. Харажатлар.**

Харажатларнинг таркибий тузилиши ишлаб чиқаришнинг омилларни билан боғлиқ. Ишлаб чиқаришда эса доимий ва ўзгариб турадиган икки омил иштирок этади. **Доимий омил**га бино, иншоотлар, машина ва ускунлар киради. Ишлаб чиқаришдаги **ўзгарувчан омилларг**а қисқа вақт ва тезда ўзгартириш мумкин бўлган иш кучи, хом ашё, ёқилғи, электр энергия, ҳар хил материаллар, майда-чуда асбоблар киради, уларни тезда кўпайтириб ва озайтириб туриш, айни вақтда ишлаб чиқариш ҳажмини ҳам узайтириши мумкин. Омилларнинг ҳар хил бўлиши доимий ва ўзгарувчан харажатларни пайдо этади.

Миқдори ишлаб чиқариш ҳажмига қараб ўзгармайдиган харажатлар доимий харажатлар дейилади.

Шундай харажатлар ҳам борки, уларнинг миқдори фирманинг фаолиятига боғлиқ бўлмайди, ҳатто фирма ишламаган тақдирда ҳам уларни қоплаш лозим. Буларга рента тўловлари (кўчмас мулк учун ижара пули), қарз фоизи, реклама ҳақи, гаров пули, олдиндан кўзда тутилган маошлар киради. Масалан, фирма банкдан йилига 10 фоиз тўлаш шарти билан 100 миллион сўм олган, демак, у пул олганидан кейин уни ишлатадими ёки йўқми, барибир, банкка йилига 10 миллион сўм тўлаши шарт. Ёки бинони 50 минг сўмга ижарага олган бўлса, шу пулни, корхонаси ёки офиси турган ер учун эса ер эгаси ҳам 100 минг сўм ер ҳақи тўлаши шарт.

**Миқдори ишлаб чиқариш ҳажмига нисбатан тўғри мутаносибликда ўзгариб турувчи харажатлар ўзгарувчан харажатлар дейилади.**

Бу харажатлар иш ҳақи, ҳом ашё, ёқилғи, ҳар хил материаллар ва юк ташиш харажатларидан иборат. Ишлаб чиқариш ҳажми ортса, ўзгарувчан харажатлар кўпаяди, қисқарса, камаяди.

Масалан, тўқимачилик фабрикаси 10 миллион сўмлик газлама тўқиб чиқариш учун 7 миллион сўм сарф қилди. Шундан 3 миллион сўм пахта толаси, 1 миллион сўм бўёқ, 1 миллион сўм электр энергияси сарфидир, қолган 2 миллион сўм машина ускуналар, амортизация, ижара ҳақи ва солиқлардан иборат. Айтайлик, фабрика газлама тўқиб чиқаришни 20 фоиз ошириб, маҳсулот ҳажмини 12 миллион сўмга етказди. Шунга қўшимча равишда пахта учун 600 минг сўм, бўёқ учун 200 минг сўм, электр энергия учун 200 минг сўм сарфлади. Аммо бу иш учун ижара ҳақи, машина-ускуналар сарфини ошириш талаб қилинмайди.

Доимий ва ўзгарувчан харажатларни йиғиндиси умумий харажатлар дейилади.

Доимий харажатлар + Ўзгарувчан харажатлар = Умумий харажатлар

Умумий харажатлардаги силжишларни энг аввал ўзгарувчан харажатлар юзага чиқаради. Бунда маҳсулот ишлаб чиқариш кўпайганига қарамай, доимий харажатлар бир хил, ўзгарувчан харажатлар эса тебраниб турганлигини кўриш мумкин.

Иқтисодиётда харажатларнинг умумий миқдори эмас, уларнинг самараси муҳим. Агар харажатларга нисбатан яратилган маҳсулотлар тезроқ ўсса, иш самарали бўлади. Шу боисдан ўртача харажатларнинг аҳамияти катта.

**Ўртача харажат маҳсулот бирлигига сарфланган харажатдир.**

Ўртача харажатлар ($W_0$)ни топиш учун умумий харажатларни ($W_u$) маҳсулот миқдорига (Q) бўламиз ($W_0$ қ $Wu/Q$). Газлама тўқиш мисолига қайтамиз: фабрика 7 миллион сўм сарфлаб, шу ҳисобдан 140 минг метр газлама ишлаб чиқарди. Бунда 1 метр газламанинг ўртача харажати:

$$W_0 = \frac{7 \text{ млн. сум}}{140 \text{ минг метр}} = 50 \text{ сум}.$$

Демак, 1 метр газлама тайёрлаш харажати 50 сўмга тенг. Шу кўрсаткич ўртача харажат ҳисобланади.

### Меъёрий харажатлар

Иқтисодиётда меъёрий харажатлар деган тушунча ҳам бор.

**Меъёрий харажат деганда қўшимча равишда маҳсулот бирлиги ишлаб чиқариш учун кетган қўшимча харажат тушунилади.**

Меъёрий харажат ($W_m$) қўшимча маҳсулот қанча қўшимча сарф талаб қилганини кўрсатади. Уни аниқлаш учун сарф ўсими маҳсулот ўсимига бўлинади:

Масалан, фирма 100 дона маҳсулот ишлаб чиқаришга 1000 сўм сарфланган эди. Яна 1 та, 101 дона маҳсулот чиқарилганда 1012 сўмга етди. Демак, қўшимча 1 дона маҳсулот сарфини формулада қуйидагича аниқлаймиз:

$$W_m = \frac{1012 \quad 1000}{101 \quad 100} = \frac{12}{1} = 12 \text{ сум}$$

Демак, қўшимча 1 дона маҳсулот учун 12 сўм харажат қилинган. Шу сумма меъёрий харажат ҳисобланади.

Умумий харажатлардаги қисқа муддатли силжишлар фақат ўзгарувчан харажатлар ҳисобига юз беради. Уларни ошириш ёки қисқартириш ҳисобидан ишлаб чиқариш ҳажми ўзгаради.

Масалан, босмахона китобни кўпроқ босиб чиқариш учун қоғоз, бўёқ, картон, елим, ип ва электр энергияси сарфини кўпайтириши керак. Бунда машиналарни кўпайтирмасдан, уларни ишлаш соати оширилади. Сарфларни қисқа вақтда ўзгартириш учун ресурсларни сотиб олиб, корхонага келтиришнинг ўзи кифоя, бу эса узоқ вақт талаб этмайди, Лекин бу йўл билан маҳсулот ҳажмини оширишнинг чеки бор. Фирмалар товарига талаб ошган кезларда ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш учун узоқ муддат талаб этадиган ҳам доимий, ҳам ўзгарувчан харажатларни кўпайтириш зарур. Яна босмахона мисолига қайтсак, китобнинг бозори чаққон бўлиб, уни сотишга кўпроқ ташлаш учун ўзгарувчи харажатларни ошириш кифоя қилмайди. Бунинг учун янги цехлар ва омборлар қуриш, янги ҳарф терадиган, босадиган ва муқовалайдиган машиналарни ўрнатиш керак бўлади.

Албатта, узоқ муддатли ўзгаришлар вақти бир хил эмас. Масалан, янги конни очиб, уни техника билан жиҳозлашга кўп вақт, босмахона учун янги цех қуриб, уни жиҳозлашга оз вақт талаб этилади.

Харажатларнинг вақтга қараб ўзгаришларини қуйидаги мисолда кўриб ўтамиз (3-жадвал).

*3-жадвал*

**Станоксозлик заводининг харажатлари**

| Бир ойда чиқариладиган станок, дона | Станок ишлаб чиқариш харажатлари, минг сўм | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Доимий | Ўзгарувчан | Умумий | Меъёрий | Ўртача |
| 0 | 1000 | - | 1000 | - | - |
| 1 | 1000 | 350 | 1350 | 350 | 1350 |
| 2 | 1000 | 560 | 1560 | 210 | 780 |
| 3 | 1000 | 740 | 1740 | 180 | 580 |
| 4 | 1000 | 1000 | 2000 | 260 | 500 |
| 5 | 1000 | 14000 | 2400 | 400 | 486 |
| 6 | 1000 | 2000 | 3000 | 600 | 500 |
| 7 | 1000 | 2850 | 3850 | 850 | 550 |
| 8 | 1000 | 3960 | 4960 | 111 | 620 |
| 9 | 1000 | 5021 | 6021 | 1061 | 661 |
| 10 | 1000 | 5840 | 6840 | 819 | 684 |
| 11 | 1000 | 6095 | 7005 | 225 | 645 |
| 12 | 1000 | 62000 | 7200 | 195 | 600 |

Жадвалда харажатларнинг нотекис ўзгарганлигини кўрамиз. Дастлаб улар пасайишга мойил бўлса, сўнгра ортиб боради ва станок 10, 11, 12 га етганда улар яна қайтадан пасая бошлайди. Буни меҳнат унумдорлигининг тўлқинсимон ўсиши, яъни бир кўтарилиб, бир пасайиб туриши билан изоҳлаш мумкин. Унумдорлик маълум давргача ортиб боради ва бунга мос равишда харажатлар камаяди. Унумдорликни ошириш резервлари (ички имконияти) тугагач, унинг пасайишига қараб, харажатлар ортиб боради. Нарх ўзгармаган шароитларда харажатларнинг ортиши фойдани қисқартиради. Фойдани ошириш зарурати эса меҳнат унумдорлигини кўтариш чораларини талаб қилади. Бу чоралар жорий этилгач, унумдорлик яна ортиб, харажат пасайишига мойил бўлади. Унумдорликнинг ўзгариши вақти-вақти билан бўлиб турганидан, шунга яраша харажатлар ҳам ўзгариб туради.

## Даромад ва унинг турлари

Кенг маънода даромад иқтисодиёт субъектлари ихтиёрига келган пул тушумидир. Моҳияти жиҳатидан даромад иқтисодиёт субъектларининг ялпи миллий маҳсулотдаги ҳиссаси бўлиб, пул шаклида ифода этилди. Шунинг учун шунча тонна, метр, кубометр ёки дона даромад олдим демайсиз, аксинча, шунча сўмлик даромад кўрдим, шунча сўмлик иш ҳақи ёки пенсия олдим деймиз. Даромадлар таркибан ҳар хил,

уни шахсий даромад, фирма даромади, давлат даромади каби турларга бўлиш мумкин.

Шахсий даромад айрим киши ёки оила даромадидир. У ялпи миллий маҳсулот (ЯММ)ни тақсимлаш орқали ҳосил бўлади. Масалан, 1995 йили Ўзбекистонда 298,5 миллиард сўм бўлган маҳсулотнинг 145 миллиард сўми аҳоли даромадига айланди.

Даромаднинг ҳосил бўлиши тақсимот қонунига асосланади. Бозор иқтисодиётида амал қилинадиган тақсимот қонунига кўра кишилар иқтисодиёт субъектлари сифатида жамиятда яратилган маҳсулоти ва хизматдаги ўз улушини ресурсларни нақадар самарали ишлатишларига қараб даромад шаклида оладилар.

Ресурслар капитал, иш кучи, тадбиркорлик қобилияти, ер-сув ва бошқа табиий бойликлардан иборат. Уларнинг эгалари ўзларига қарашли ресурсларни турли йўсинда ишлатадилар ва олинган самарага қараб турлича даромадга эга бўладилар. Бозор қоидасига биноан ҳар бир киши ишлаб топган даромадини олади. Ишлаб топиш қоидасига биноан иш кучи эгаси иш ҳақи олади, капитал эгаси фойда кўради, кўчмас мулк эгасига рента тегади, менежерга ҳам фойда, ҳам иш ҳақи тегади, пулдор фоиз, акциядорлар эса дивиденд олади. Бозор иқтисодиётидаги даромадларнинг асосий турлари шулардан иборат.

Даромадларнинг ўзини икки гуруҳга бўлиши мумкин: биринчиси — **меҳнат билан олинган даромад**, унга иш ҳақи, менежер даромади ва бизнесда бевосита қатнашган тадбиркор даромади киради; иккинчиси — **мулкдан келган даромад,** унга фойда, рента, фоиз ва дивиденд киради.

Тақсимотнинг бозор усули эквивалентлик тамойилига асосланади, яъни ҳар бир кишининг даромади унинг товарлар ва хизматлар яратишга қўшилган ҳиссасига тенг бўлади. Бундай **даромад бозор** даромади деб юритилади. Аммо тақсимотдаги инсонпарварлик тамойилидан келиб чиқадиган **нобозор даромади** ҳам бўлиб, у ишлаб топилмай, балки ёрдам шаклида муҳтожларга берилади. Бу тамойил, биринчидан иқтисодий имкониятларни, иккинчидан ночор аҳолининг муҳтожлигини ҳисобга олади. Муҳтожлар ишламаса ёки кам ишласалар-да, давлат, жамоат ташкилотлари ва фирмалар томонидан берилган нафақага эга бўладилар. Бу даромадларнинг шаклланиши давлат иштирокида боради, чунки давлат бойлар даромадининг бир қисмини олиб муҳтожларга беради. Даромад турларининг энг муҳимларини алоҳида кўриб чиқамиз.

**Иш ҳақи** кўпчилик аҳолининг асосий даромади. Ривожланган мамлакатда жами даромадларнинг 70-80 фоизини иш ҳақи ташкил этади. Ўзбекистонда унинг оила даромадидаги ҳиссаси 58% ташкил этган (1994 йил). Иш ҳақи – ёлланиб ишловчиларнинг ишлаб топган даромади ишловчилар ва уларнинг оиласини боқиш учун кетадиган тирикчилик воситаларини харид этиш ва пул жамғармасини ҳосил этиш учун ишлатилади. Иш ҳақи уч қисмдан: асосий иш ҳақи, мукофот тарзидаги (бонус) иш ҳақи ва белгиланган иш вақтидан ортиқча ишлаганлик учун бериладиган пул тўловидан ташкил топади. Ишловчининг қўлига тегишига қараб брутто (умумий) иш ҳақи ва нетто (соф) иш ҳақига бўлинади. Брутто иш ҳақини ялпи иш ҳақидан ҳар хил тўловлар чегириб ташлагандан сўнг қоладиган соф иш ҳақи, яъни ишловчининг хамёнига келиб тушадиган иш ҳақидир.

| Умумий иш ҳақи | – | Даромад солиғи | – | Ижтимоий суғурта тўлови | – | Жамғармага ажратилган пул | = | Соф иш ҳақи |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|

Бажарилган ишни ўлчаш мезонига қараб иш ҳақи **вақтбай** ва **ишбай** (донабай) иш ҳақига бўлинади. Вақтбай иш ҳақи маълум малака ва иш тажрибасига эга бўлган ходимнинг вақтига, яъни неча кун ёки соат ишлаганига, вақт сарфига қараб тўланади. Ишбай иш ҳақи муайян малакали ишчи яратган сифатли товар миқдори ёки бажарган иш ҳажми учун оладиган ҳақдир. Унинг миқдори меҳнат унумдорлигига нисбатан тўғри мутаносибликда ўзгаради. Масалан, ишчи бир дона маҳсулот учун 40 сўм иш ҳақи белгиланган. У бир иш кунида 5 дона маҳсулот яратса, 200 сўм, агар иш унумини ошириб, 6 та маҳсулот яратса 240 сўм олади.

Иш ҳақининг миқдори ўзгарувчан. Бу ўзгариш асосан уч омил таъсирида юз беради:

А) **Иш кучига талаб ва унинг таклифи.** Иш кучи товар бўлар экан, унинг нархи бўлган иш ҳақи меҳнат бозоридаги талаб ва таклиф нисбатига боғлиқ бўлади. Меҳнатга талаб ошганда иш ҳақи кўпаяди, меҳнат таклифи ошганда эса иш ҳақи камаяди. Меҳнат бозоридаги талаб ва таклиф тенглашган тақдирда мувозанат иш ҳақи юзага келади, иш ҳақи бир меъёрда сақланади.

Ишчи кучига талаб 400 кишини ташкил этади, уни меҳнат бозори қондиради. Иш кучи бозорида талаб ва таклиф тенглашганда иш ҳақи 4000 сўм даражасида мувозанатлашади. Агар талаб

ошса, иш ҳақи 6000-7000 сўмга етиши ёки таклиф кўпайса, 3000 ёки 2500 сўмга тушиши мумкин.

Б) **Меҳнат унумдорлиги.** Иш ҳақи талаб ва таклифдан қатъи назар меҳнат унумдорлиги таъсирида ҳам ўзгаради. Иш билан бандлик шароитида иш ҳақи меҳнат унумдорлиги ошса, кўпаяди ёки аксинча.

В) **Бозор учун ишлай билиш.** Иш ҳақи умуман ишлаганлик учун эмас, балки бозор талабига мос равишда бажарилган меҳнат учун берилади. Товарлар бозорбоп бўлиб, яхши сотилса, иш ҳақи кўпаяди, улар бозорда ўтмай қолса, иш ҳақи камаяди ёки уни тўлаш имкони бўлмайди. Фирмалар товарларини сота олмаслиги оқибатида ишчиларга иш ҳақини вақтида тўлай олмайди ёки уни кам тўлайди.

**Фойда** – тадбиркорларнинг пул сарфлаб, таваккалига иш қилиб, хавф-хатарни зиммасига олгани учун уларга тегадиган пул даромади ҳисобланади. Тадбиркорнинг фойдага эга бўлиши ёки уни бой бериши бошлаган ишининг натижасига боғлиқ. Иш юришиб кетса, яхши фойда кўрилади, агар иш ўнгидан келмаса, фойда ўрнига зарар кўриш мумкин. Табиатан фойда кафолатланмаган даромад бўлиб, тез-тез ўзгариб туради. Аҳоли даромадлари таркибида фойданинг ҳиссаси катта бўлмайди, чунки тадбиркорлик билан ғоят озчилик шуғулланади. Масалан, АҚШда фойданинг аҳоли даромадларидаги ҳиссаси тахминан 15-18 % ташкил этади.

**Дивиденд** – фойданинг акциядорларига улуш сифатидаги тегадиган қисми. Дивиденд акция чиқарган корхонанинг рентабел ишлашига боғлиқ. Шу сабабдан турли фирмаларнинг акциясига ҳар хил дивиденд берилади. Оддий акцияга тегадиган дивиденд кафолатланмайди. Корхона фойда кўрса, дивиденд берилади, зарар кўрса, дивиденд тўланмайди. Имтиёзли акцияларга бериладиган дивиденд кафолатланади. Унинг миқдори олдиндан белгиланади ва корхонанинг иш натижасига боғлиқ бўлмайди. Аммо имтиёзли акциялар оз бўлганидан кафолатли дивидендни ҳамма ҳам олавермайди. Бозор иқтисодиёти ривожланган сари дивиденднинг даромаддаги ҳиссаси ортиб боради, чунки аҳолини тобора кўпроқ қисми акциядорларга айланади.

**Фоиз** – пул эгаси ўз пулини ўзгаларга қарзга бергани учун оладиган даромади. Фоиз даражаси кредитга (қарзга) бўлган талабга ва унинг таклифига боғлиқ бўлади. Талаб ошса, фоиз кўпаяди, таклиф ошса, камаяди. Фоиз қарзга берилган пул суммасига нисбатан улуш даражасида белгиланади. Масалан,

фоиз қарз пулига нисбатан юздан ўн ҳисса (10%) бўлса, унинг эгаси ҳар бир сўм учун ўн тийин олади, агар юздан ўн беш ҳисса (15%) бўлса, ўн беш тийин олади. Фоизнинг ялпи миқдори биринчидан унинг даражасига, иккинчидан қарзга берилган пул миқдорига боғлиқ. Кўпгина мамлакатларда банкдан, аҳолидан пулни қарзга оладилар ва фоиз тўлайдилар. Фоизни даромадлардаги ҳиссаси ортиб боради, чунки аҳоли пулининг бир қисми харажатлардан ортиб қолиб, даромад кўриш учун банкка қўйилади. Масалан, XX аср мобайнида АҚШда фоизнинг аҳоли ялпи даромадидаги ҳиссаси икки марта ошганлиги маълум.

**Рента** — кўчмас мулк эгаларининг ўз мулкини муқобил ишлатишдан олган даромади. Ер, иморат, квартира, уй ва бошқалар ижарага берилиб, ундан даромад кўрилади. Улар муқобил ишлатилганда ортиқча даромад топилади ва у рентани ташкил этади. Масалан, уй ижарага берилиб, ҳар ойда минг сўм даромад кўрилади. Уйга талабгорлар кўпайганда янгидан 1200 сўмга ижарага берилади. Олдинги ва кейинги пул тушуми орасидаги фарқ 200 сўм (1200-1000=200) рента ҳисобланади. Рента шаклидаги ортиқча даромад автомашина, дастгоҳ, кема кабиларнинг муқобил ишлатилишдан олиниб, уларнинг эгасига тегади.

**Пенсия** — даромаднинг махсус тури бўлиб, у қарилик ёки ногиронлик туфайли ишга ярамай қолганларга давлат ва фирмалар томонидан тўланади. Қарилик пенсияси ишлаб топилган, лекин берилиши кечиктирилган даромадга киради. Ҳар бир киши ишлаган кезларида топган пулининг бир қисмини пенсия жамғармасига ўтказиб боради, бу пул пенсияга чиққач, унга, маълум меъёрда қайтарилади. Ногиронлик пенцияси ишлаб топилган пул бўлмай, ўзини боқа олмайдиган кишиларни моддий таъминлаб туриш учун жамият томонидан ажратилган пулдир.

Пенсиялар миқдори ходим ишлаган кезларида олган пул даромадига ҳамда ишга ярoқсизларнинг қобилиятини қай даражада йўқотилганлигига қараб табақалашади. Пенсиянинг даромадлардаги салмоғи аҳоли таркибида қариялларнинг сонига боғлиқ. Аҳоли таркиби қанчалик қари бўлса, пенсиянинг даромадлардаги салмоғи шунчалик катта бўлади.

**Нафақа** — даромаднинг махсус тури бўлиб, ёрдамга муҳтожларга, одатда камбағалларга бир йўла ёки маълум равишда давлат фирмалари ёки ҳайрия ташкилотлари берадиган пулдан иборатдир. Нафақанинг миқдори моддий имкониятларга боғлиқ.

**Стипендия** – даромад тури бўлиб, уни талабалар олади. Амалда бу ёрдам пули бўлиб, уларнинг келажакда жамиятга наф келтириши эътиборга олиб берилади. Стипендияни давлат ёки фирмалар тўлайди.

**Даромад турларининг ўзаро нисбати аҳоли даромадининг таркибий тузилиши дейилади.**

Даромаднинг таркибий тузилиши турли даромадларнинг салмоғи билан тавсифланади. Даромадларнинг салмоғи эса иқтисодий тараққиёт даражаси, аҳолининг таркиби, мулкчиликнинг ривожи, давлатнинг даромадлар сиёсатига ва бошқаларига боғлиқ. Аҳолининг қанчалик кўп қисми тадбиркор бўлса, фойданинг даромаддаги ҳиссаси шунчалик катта. Ерга ва бошқа кўчмас мулкка хусусий мулкчилик бор ерда рента салмоқли бўлади. Ўзбекистонда ерга хусусий мулк йўқлиги сабабли аҳоли ер рентаси шаклидаги даромадга эга эмас. Аҳоли таркибида кексалар кўп бўлган мамлакатларда пенсиянинг, ўқийдиган ёшлар кўп бўлган мамлакатларда степендиянинг даромаддаги салмоғи катта бўлади. Масалан, Ўзбекистонда қариялар аҳолининг фақат 7,7% ни, ҳали меҳнат қилиш ёшига етмаган ёшлар эса 43%ни ташкил этади. Шунга кўра пенсия, нафақа ва стипендиянинг даромад тузилмасида тутган ўрни ҳар хил.

## Даромадларнинг табақалишуви

Бозор иқтисодиётига даромадларнинг тенгсизлиги, уларнинг фарқланиши хосдир. Дароматлардаги тенгсизлик кишилар ишлаб топган пул миқдорида катта фарқлар бўлишини билдиради. Тенгсизликни асосан тўрт омил пайдо этади:

1. Беш қўл баравар эмас деганларидек, кишиларнинг туғма қобилиятлари, куч-қуввати, ақл-идроки, салоҳият ва заковати, хуллас иш қобилияти бир хил эмас. Шу туфайли улар иқтисодий фаолиятда турлича натижага эришганидан ҳар хил даромад кўрадилар. Масалан, АҚШда Голливуднинг кино юлдузи бир йилда 20 миллион доллар топса, малакали шифокор 80 минг доллар, ўқитувчи 40 минг доллар, топади.

2. Даромаддаги тенгсизлик кишилар ўз салоҳиятини ишга солиш имкониятларига боғлиқ. Билим олиш, касб эгаллаш, малакани ошириш имкониятлари бўлган ва иш топиладиган жойда даромад кўп бўлса, бундай шароитлар йўқ жойда даромадлар оз бўлади. Ишлаб турган киши билан ишсизнинг, гарчи қобилияти бир хил бўлсада, даромади турлича бўлади. Масалан, АҚШда ишлайдиган

ишчи бир ойда ўртача 2500 доллар иш ҳақи олса, ишсизга 600 доллар, ишсизлик нафақаси берилади.

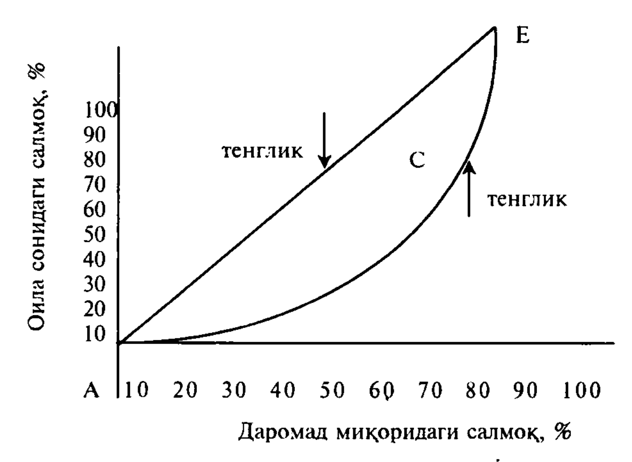
3. Тенгсизликни оила таркибининг ҳар хил бўлиши ҳам юзага келтиради. Агар оила таркибида пултопарлар кўп бўлиб, боқимандалар оз бўлса, унинг жами даромади кўп бўлади, аксинча бўлса даромад оз бўлади.

4. Даромадлардаги фарқлар иқтисодий хатарни ҳам юзага келтиради. Бозор иқтисодиёти тасодифлардан ҳоли эмас. Улар даромадларга, айниқса, тадбиркор дароматига таъсир этади. Бозорда кутулмаганда нарх ошиб кетса, яъни тадбиркорларга омад кулиб боқса, катта даромад келади. Борди-ю нарх тасодифан пасайиб кетса, кутилган даромад ҳам олинмайди. Демак, даромадлардаги фарқнинг бозор ҳолатини ўзгаришлар ҳам юзага келтиради.

Бозор қонунларига мос равишда, жамият қабул қилган ва қонуний рухсат берилган усуллар билан топилган даромадлардаги фарқлар адолатли тенгсизликни, ғайриқонуний, яъни ман этилган усуллар билан топилган даромадлардаги фарқлар адолатсиз тенгсизликни пайдо этади. Адолатсиз тенгсизлик хуфиёна (ман этилган) иқтисодий фаолият бор жойда юзага келади. Масалан, наркобизнесдан мўмай пул топиш даромадларни кескин фарқлантиради.

Даромадлардаги тенгсизлик табиий бир ҳол бўлиб, даромади озларни яхши ишлаб пул топишга ундайди. Даромадлардаги фарқлар аҳоли жон бошига тўғри келадиган даромад суммасига қараб аниқланади. Бунинг учун оила кўрган ялпи даромадни унинг аъзолари сонига бўлинади. Мамлакат аҳолининг даромадидаги тафовутлар даражаси таҳлил этилганда 10% бой аҳолининг даромади билан 10% камбағал оилалар даромади таққосланади. Натижада бойлар ва камбағаллар даромади неча карра фарқланиши аниқланади. Россияда 1995 йили бу даромадлар солиштирилганда бойларнинг даромади камбағалларникидан 13,5 марта кўп бўлгани аниқланди. Ўзбекистонда бу фарқ 7 марта эди.

Даромадларнинг нотекис тақсимланиши Лоренц эгри чизиғида тасвирланади (3-чизма).




Чизмада агар даромад тенг тақсимланиб, оила ҳиссаси билан даромад ҳиссаси бир хил бўлганда, даромад чизиғи тўғри бўлишини кўриш мумкин. Оиланинг жамият миқиёсидаги умумий даромаддан олган ҳисаси ҳар хил бўлганидан, масалан, 20% оила даромадларини 50% олганидан даромад чизиғи эгри чизиқ шаклига тўғри келади. Даромадларнинг умумий миқдори билан унинг тақсимланиш ўртасида алоқадорлик бор. Умумий даромад кам бўлган шароитда унинг тақсимланиши кескин ўзгариб туради, даромад кўп бўлганда эса тақсимланиш бир меъёрда барқарор боради. Ривожланган жамият бой бўлганида бундай жамиятда кишиларнинг даромадидаги тафовутлар кам бўлади, бинобарин, ижтимоий бирдамлик ва хотиржамлик ҳукм суради.

### Мавзу бўйича назорат саволлари

1. Иқтисодий тараққиёт мақсадлари ва иқтисодий ўсишнинг моҳияти ҳамда унинг аниқлаш йўллари қандай?
2. Иқтисодий ўсишнинг омиллари қайсилар ва бозор тизимида мультипликатор самараси нимани белгилаб беради?
3. Ялпи ички маҳсулот, ялпи миллий маҳсулот, ялпи миллий даромад каби иқтисодий кўрсаткичлар нимани ифодалайди?
4. Қўшимча қиймат нима ва у қандай фарқни ифода этади?
5. Ишсизлик нима ва кимни ишсиз деб ҳисобласа бўлади?
6. Ишсизликнинг неча хил шакли бор ва унинг меъёри, даражаси қандай ўлчанади?
7. Фирманинг сарф-харажатлари таркиби қандай бўлади?
8. Ўртача ва меъёрий харажат нима?
9. Даромад ва унинг турлари қандай?
10. Даромадлар қандай табақаланади?

# IV БОБ. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ ИНФРАТУЗИЛМАСИ ВА СЕГМЕНТЛАРИ

## 4.1. БОЗОР ТУРЛАРИ ВА ВАЗИФАЛАРИ. БОЗОР МЕХАНИЗМИ

### Бозор механизми

Бозор механизми – ресурсларни шакллантириш ва тақсимлаш, баҳоларни ўрнатиш ва товарларнинг сифатини баҳолаш асосида сотувчилар ва харидорларнинг ўзаро алоқаларини, ишлаб чиқариш ҳажми, унинг таркибини белгилаш учун қўлланадиган иқтисодий воситалар ҳамда усуллар йиғиндисидир. У қуйидагилардан ташкил топади: 1) субъектлар (сотувчилар, харидорлар, воситачилар, давлат ва маҳаллий ҳукумат идоралари)дан; 2) объектлар (товар ва ресурслар бозорининг ҳар хил турлари, капитал қимматли қоғозлар, билимлар, технологиялар, ер, ишчи кучи, турар жой бозори)дан; 3) субъектлар орасидаги алоқалар (ширкатчилик, рақобат)дан; 4) баҳо механизми (баҳоларни шакллантириш ва уларни ўзгартириш механизми)дан; 5) истеъмолчи, ишлаб чиқарувчи ва давлат томонидан қабул қилинадиган ечимлар ҳақида маълумотлардан; 6) келишилган ечимлар (музокаралар, контрактлар, социологик кузатишлар)ни қабул қилиш воситаларидан.

Бозор механизмида сотувчилар (ишлаб чиқарувчилар) ва харидорлар (истеъмолчилар) ўртасида алоқа асосий ўринни эгаллайди. Фақат улар сотиш ва сотиб олиш жараёнида иштирок этишади. Бу жараённи улар бир-бири билан бевосита ёки воситачилар орқали амалга ошириши мумкин. Агар уларга воситачи маъқул келмаса, ўзлари савдо-сотиқ хусусида олдиндан келишиб, маъқул келган шартнома, контракт тузишади. Шартномага биноан, сотувчи аниқ вақтда сотиш, товарни етказиб бериш, юкни ортиб жўнатиш мажбуриятини, харидор эса шартлаб қўйилган товарни олдиндан келишилган нархда сотиб олиш мажбуриятини ўз зиммасига олади.

Бозор механизми давлат аралашувисиз ҳам иқтисодиётни тартибга солиши мумкин, лекин бу мақул эмас. Иқтисодиётни тартибга солишнинг ўзи нима? Бу — бозор механизмининг ишлаши, иқтисодий ва ижтимоий муаммоларни ечиш учун етарли даражада шароитларни яратиш мақсадида давлатнинг ҳам хўжалик субъектлари фаолияти ва бозор коньюктурасига таъсир этишидир. Иқтисодиётни давлат томонидан тартибга солишнинг бюджет-солиқ, кредит-пул ва маъмурий шакллари мавжуд. Маъмурий жиҳатдан тартибга солиш, бу иқтисодий фаолиятни давлат белгилаган қоидаларга бўйсундириш; иқтисодий дастаклар воситасида тартибга солиш — бу иқтисодиётни рағбатлантириш ёки ундаги салбий ходисаларга йўл бермасликдир. Тартиблаш солиқларни ошириш ёки камайтириш, бюджетдан ёрдам бериш ёки бермаслик, пул қадрини сақлаш, валюта курсини ўзгартириш, заёмлар чиқариш, фоиз даражасини белгилаш орқали амалга оширилади. Бунда муомаладаги пул миқдорини ўзгартириш ҳам муҳим рол ўйнайди.

**Бозорнинг иқтисодий вазифалари**

Бозор тизими (кенг маънода) бу — ижтимоий ишлаб чиқаришнинг шундай ташкилий шаклики, бунда товар ишлаб чиқарувчилар харидорларнинг талабига биноан: қачон, қанча ва қандай товарларни ишлаб чиқаришни ўзлари ҳал қилади; товарларни қандай ишлаб чиқариш (қандай ресурслардан ва қандай технология ёрдамида); товарлар қайси истеъмолчига — шахсий истеъмол ёки даромад топиш учун ишлаб чиқарилишини ўзи ҳал қилади.

Тор маънода бозор — бу харидор билан сотувчини боғлаб турувчи восита ва механизм бўлиб, пул ёрдамида товарни айрибошланишини билдиради. Бозорнинг бош вазифаси сифатли товар ва хизматларни кўплаб таклиф этиш орқали инсоннинг зарурий эҳтиёжларини қондиришни; бор бўлган ишлаб чиқариш ресурсларидан тежамли фойдаланиб энг юқори фойда олишни, хўжалик субъектларининг иқтисодий эркинлиги ва ишга лаёқатлиларни тўла бандлигини таъминлашдир. Бозорда баҳоларнинг энг қулай даражаси топилади, харидор ва сотувчи манфаати уйғунлашади, бозор орқали жаҳон хўжалигида турли мамлакатларнинг ҳамкорлик ва манфаатли алоқалари ўрнатилади.

Бозорнинг нормал ҳолатда ишлаши учун қуйидагилар зарур: 1) ишлаб чиқариш воситаларини эгаси бўлган ва ўз меҳнати

натижаларидан ўз хоҳишича эркин фойдаланадиган товар ишлаб чиқарувчи хусусий мулк эгаси бўлиши; 2) ишлаб чиқариш ва тижорат эркинлиги; 3) кучли, қадрли валютанинг мавжудлиги; 4) кредит ва молия муносабатларининг аниқ йўлга қўйилган бўлиши.

Бозорда шундай ҳолат юзага келадики, унда харидорлар ва сотувчиларнинг режалари бир-бирига мос келиб, талаб ва таклиф ўртасида мутаносиблик ўрнатилади. Бозорнинг бундай ҳолати бозор мувозанати деб юритилади.

Талаб ва таклиф бозорнинг ҳолати ҳамда унинг ривожланиш истиқболларини белгилайди. Айрим товарлар ва бутун товар мажмуасига нисбати юзага келган талаб ва таклиф бозор коньюктураси (ҳолати)ни аниқлаб беради. Талаб фақат таклиф билан қондирилади, таклиф эса талабда ифодаланади.

Бозор мувозанати асосида бозорда таклиф этилган товар миқдорини унга бўлган талабга мослиги етади ва буни бозордаги мувозанатли нарх белгилайди.

Бозорда баҳони ташкил бўлишининг механизмини кўз олдимизга келтириш учун қуйидаги жадвалдан фойдаланамиз.

*4-жадвал*

**Маккажўхорига бўлган талаб ва таклиф**

*(маълумотлар шартли)*

| Маҳсулот бирлигининг баҳоси, (сўм) | Ҳафтада талабнинг умумий миқдори, (тонна) | Ҳафтада таклифнинг умумий миқдори, (тонна) | Талабнинг (+) ва таклифнинг (–) ўзгариши, (тонна) |
|---|---|---|---|
| 5 | 16000 | 1000 | -15000 |
| 10 | 11000 | 4000 | -7000 |
| 15 | 7000 | 7000 | 0 |
| 20 | 4000 | 10000 | +6000 |
| 25 | 2000 | 12000 | +10000 |

Фермер ўстириб бозорда сотишга олиб чиққан, нархи 15 сўм бўлган ва 7000 тонна миқдоридаги маккажўхори истеъмолчилар талаби ва имкониятига жавоб бериши мумкин. Натижада, бозорда маккажўхори кам ҳам эмас, кўп ҳам бўлмайди. Масалан, 1 тоннасининг баҳоси 5 сўм бўлганда бозорда 15000 тонна маккажўхори етишмайди. Баҳоси 25 сўм бўлган пайтда эса бозорда 10000 тонна маккажўхори ортиқча бўлиб, сотиш муаммоси пайдо бўлади.

Талаб ва таклифнинг ўзаро кучи тенглашиб олди-сотди ҳажми баб-баравар бўлган ҳолатни юзага келтириш баҳоларни баланслаштириш, мувозанатлаштиришни вазифаси деб юритилади.

Бошқа ўзаро тенг шароитларда талабнинг ошиши баҳонинг кўтарилиши ва маҳсулот миқдорининг ўсиш самарасини яратади, чунки шундай шароитда товарлар таклифи ошади.

Таклифнинг ўсиши товарларни кўпайиши ва шу асосда талабнинг пасайишини билдиради. Таклифнинг кўпайиб бориши натижасида уни талаб билан тенглашиши маҳсулотларни мувозанатли миқдорда яратилишини билдиради. Таклиф ва талаб ўзгаришининг натижалари ҳар хил йўналишда бўлади: таклиф ўсиши маҳсулот мувозанатли миқдорининг ўсишига олиб келади, талаб камайиши эса маҳсулотнинг мувозанатли миқдори камайишига олиб келади.

Таклиф ва талабнинг ўзгариши. Агар таклифнинг камайиши, талабга нисбатан кўп бўлса, маҳсулотнинг мувозанатли миқдори дастлабки қисмидан кам бўлади. Таклиф, талаб бир йўналишда ўзгарса, бу нимага олиб келади? Аввало, талаб ва таклифнинг ўсишини фараз қилайлик. Бу ерда баҳога таъсир этадиган икки қарама-қарши омилни таққослаш керак бўлади. Биринчидан, таклиф ўсиши натижада баҳо пасайишига мойил бўлади ва иккинчидан, талаб ўсиши натижасида баҳо, ўсиш томон интилади. Агар таклиф ўсишининг доираси талаб ўсиши доирасидан кўп бўлса, мувозанатли баҳо пасаяди. Агар тескари ҳолат рўй берса, мувозанатли баҳоси ошади. Маҳсулотнинг мувозанатли миқдорга таъсири бир хил аҳамиятга эга: таклиф ва талабнинг ўсиши маҳсулот миқдорининг ўсишига олиб келади. Икки омилнинг биргаликдаги таъсири маҳсулотнинг мувозанатли миқдорини ўсишига ижобий таъсир кўрсатади. Айни бир вақтда таклиф ва талабнинг пасайишини ҳам худди шундай таҳлил билан ўрганиш мумкин. Таклиф пасайишининг доираси талаб камайишининг доирасидан кўп бўлса, мувозанатли баҳо пасаяди. Маълум бир вақт мобайнида таклиф ва талабнинг параллел ўзгариши ҳам бўлиши мумкин. Айнан бир ҳодиса бир пайтда талаб ва таклифга таъсир этиши мумкин. Масалан, пишлоқ тайёрлаш технологиясининг такомиллаштирилиши сут таклифни ҳам, унга бўлган талабни ҳам камайтириши мумкин.

Бир томондан, талаб ва таклиф пасайиши ва иккинчи томонда, талаб ва таклифнинг ўсиши бир-бирини йўқотишига олиб келадиган махсус ҳодисаларни вужудга келтиради.

## 4.2. МОЛИЯ-КРЕДИТ МУНОСАБАТЛАРИ ВА БАНК ТИЗИМИ

### Ссуда фоизи ва ссуда фоизининг меъёри

Ссуда фоизи – қўшимча қийматнинг шаклларидан биридир. Банк эгаси ўз маблағини саноат корхонасига ёки савдогарга сармоя шаклидаги товар баҳосини ифодаловчи ссуда фоизи сифатида намоён бўладиган маълум миқдордаги ҳақ тўлаш шарти билан вақтинча фойдаланишга беради. К. Маркс ссуда фоизни баҳонинг иррационал (ўлчаб бўлмайдиган) шакли деб атаган эди. Нима учун? Баҳо товар қийматининг пулдаги ифодасидир. Аммо сармоя товар сифатида майдонга чиқса, унинг баҳоси қийматнинг пул ифодаси бўла олмайди, чунки ссуда сармоясининг ўзи фақат пул шаклига эга бўлади. Ссуда фоизи сармоя шаклидаги товар истеъмол қийматининг тўловидир, унинг фойда келтириш қобилиятидир.

Ишлаб чиқарувчи, масалан, саноат корхонаси банкка олган ссудаси учун фоизни товар ишлаб чиқариш натижасида олган фойда ҳисобидан тўлайди. Шунинг учун фойдани қўшимча қуйидагича:

– банкка тўланадиган ссуда фоизи;

– товар ишлаб чиқарувчининг тадбиркорлик даромади сифатида ифодалаш мумкин.

Мисол келтирамиз. Саноат корхонаси банкдан 3% тўлаш шарти билан 100 минг сўм ссуда олди. Ўртача фойда меъёри 20% бўлганда, бу сармоя тўғри келадиган фойда миқдори 20 минг сўмни ташкил этади. Ундан саноат корхонаси 3% ёки 3 минг сўм ссуда бергани учун банкка тўлайди, қолган 17 минг сўм – бу унинг тадбиркорлик даромадидир.

Банк томонидан ссуда фоизи сифатида ундириб олинган фойданинг ўлчамлари қандай? Бу ўлчамлар ссуда фоизи меъёри ёки банк йиллик даромадининг ссуда сармояси миқдорига фоизда бўлган нисбати билан ифодаланади. Агар ссудага берилган 1000 сўм сармояга банк 20 сўм даромад олса, бу фоиз нормаси 2 ёки $\frac{20x100}{1000\%}$ бўлганлигини намоён этади.

Ссуда фоизининг миқдори, унинг нормаси талаб ва таклиф нисбати билан тартибга солинади. Сармояга талаб ошиши билан ссуда фоизи ўсади. Агар банкларда саноат корхоналари ва савдогарлар учун керак бўлган пул миқдорига нисбатан нақд пул кўп бўлса, сармоянинг баҳоси камайиб, фоиз нормаси пасаяди.

## Кредит, кредит турлари ва вазифалари

Кредит – биринчидан, ссуда сармоясининг ҳаракати шакли. Қуйидаги кредит шакллари мавжуд: давлат кредити, банк кредити, истеъмол кредити, халқаро кредит. Кредит зарурияти ишлаб чиқариш даври ва сармоя муомала даврининг бир-бирига тўғри келмаслиги натижасида пайдо бўлади. Яратилган товар харидорда нақд пул бўлмаганлиги туфайли сотилмай қолади. Бу ҳолатда товарларни кредитга сотиш ишлаб чиқариш жараёнининг тўхтовсиз юритилишига кўмаклашади, сармоя айланувини жадаллаштириб, фойдани кўпайтиради.

Давлат кредити давлат томонидан берилади. Банкники – банклар томонидан, истеъмол кредити шахсий истеъмол буюмларни бир қанча муддатда олишга аҳолига берилади, халқаро кредит эса жаҳон бозорида муддати сурилган тўлов ёки маълум фоиз тўлаш шарти асосида пул ва моддий бойликларни вақтинчалик бериш асосида товарлар ва хизматлар ҳаракатига кўмаклашиш шаклларидан биридир.

Ташқи савдо кредити импорт учун ҳам бўлиши мумкин. Экспорт кредити экспорт қилувчига экспорт операцияси ўтказилишини тасдиқлайдиган юк ортиш ва бошқа ҳужжатлар асосида ишлаб чиқариш жараёнини давом эттиришга берилган қўшимча маблағларда ифодаланади. Импорт кредити келтирилган товарлар ҳақини тўлаш ёки улар учун хорижий валютани ўтказиш учун қўшимча манба бўлиб хизмат қилади. Ташқи савдо кредити маҳсулот етказиб берувчи фирма томонидан берилганда – фирма (тижорат) кредити ёки банк томонидан берилганда – банк кредити бўлиши (5-7 йил) мумкин. Тўлов муддатига қараб кредитлар қисқа муддатли (бир йилгача), ўрта муддатли (2-3 йил), узоқ муддатли бўлиши мумкин. Бошқа мамлакатлар билан амалга ошириладиган муносабатларда ташқи савдо кредитини суғурталаш ва уларни кафолатлашни амалга ошириш учун махсус (масалан, АҚШда экспорт-импорт) банклар ташкил қилинган.

Кредит – иккинчидан, бухгалтерия счётларининг ўнг томони. Бунда счётнинг характерига қараб маблағларнинг кўпайиши ёки озайиши акс эттирилади. Хўжалик маблағларининг ҳаракатини ҳисобга олиш учун белгиланган актив счётларда кредитда маблағларининг камайиши кўрсатилса, маблағларнинг ташкил топиш манбаларини ҳисобга олиш учун белгиланган пассив счётларда кредитда

дастлабки қолдиқ ва унинг кўпайиш кўрсатилади. Актив счётда дебет кредитдан кўп ёки унга тенг; пассивда эса кредит дебетдан кўп ёки унга тенг, бўлиши мумкин.

## Банк тизими

Банк тизими – бу пул айланиши ва кредит муносабатларига хизмат қиладиган ҳамда корхоналарнинг хўжалик фаолиятини тартибга солишни кредит, ҳисоб-китоб ва ғазна операциялари орқали амалга оширадиган давлат муассасаларининг йиғиндисидир.

Ўзбекистон Республикасининг банк тизими Ўзбекистон Республикасининг Марказий банки, Ташқи иқтисодий фаолият миллий банки, Халқ банки ва аҳолига кредитлар берувчи ҳар-хил турдаги Давлат тижорат банклари ва шунингдек банк операцияларини бажаришга лицензия (ижозат) олган бошқа кредит муассасаларидан ташкил топади.

Банк – ўз даромадлари ҳисобидан фаолият юритадиган ва ҳуқуқий шахс ҳисобланадиган тижорат муассасасидир. Унга ҳуқуқий ва жисмоний шахсларнинг пул маблағларини тўплаш ва белгиланган муддатларда бу маблағларни қайтариш, тўлаш шартлари асосида уларни жойлаштириш ҳамда бошқа банк операцияларини амалга ошириш ҳуқуқи берилган.

Банклар Ўзбекистон Республикаси қонунчилиги кўзда тутган мулкчиликнинг барча шакллари асосида (шу жумладан, чет эл сармояси иштирокида) ташкил топади ва ўз фаолиятини тижорат асосида юритади. Республика, минтақа ва бошқа дастурларни молиялаштириш учун Ўзбекистон Республикаси қонунчилилигига мувофиқ алоҳида махсус банклар (Ривожланиш банки) ташкил этилиши мумкин.

Банклар ўз фаолиятини мувофиқлаштириш, мижозлар манфаатларини ҳимоя қилиш ва қўшма дастурларини амалга ошириш йўлида уюшмалар, ассоциациялар ва бошқа бирлашмаларни ташкил этиши мумкин. Бунда уларнинг ташкил топиши Ўзбекистон Республикаси антимонопол қонунчилиги ва бошқа қонунчилик актларига зид келмаслиги лозим.

Банк тизимида асосий ўринни давлат томонидан банкнотлар эмиссиясини бажариш монопол ҳуқуқи берилган – Марказий банк эгаллайди. Марказий банк банкнот эмиссияси, давлат олтин-валюта заҳиралари ва бошқа кредит муассасаларнинг заҳира фондларини сақлаш, пул-кредит сиё-

сати воситаси ёрдамида иқтисодиётни тартибга солиш, тижорат банкларини кредитлаш ва давлат муассасаларидаги ғазна хизматини амалга ошириш, ҳисоб-китоблар ва пул кўчириш операцияларини бажариш, кредит муассасаларининг фаолиятини назорат қилиш каби вазифаларни амалга оширади.

Ўзбекистон Республикасининг ташқи иқтисодий фаолият миллий банки — экспорт-импорт операциялар бўйича валютадаги ҳисоб-китобларни ташкил этиш ва ўтказишни, иқтисодий алоқалар билан шуғулланаётган корхона ва ташкилотларга кредит бериш, валюта ресурсларидан оқилона ва тежамкорлик билан фойдаланишни, халқаро валюта ва кредит бозорлари билан алоқа олиб боришни, давлат ичидаги валюта қийматлари билан боғлиқ операцияларни олиб боришни таъминлайди.

Тижорат банки — бу корхоналар ва аҳолининг пул маблағларини жалб этиш ва уларни ўз муддатларида қайтариш, тўлашлик шартлари асосида ўз номидан жойлаштириш учун ташкил этилган муассасадир. У ҳуқуқий шахс бўлиб шартнома шартлари асосида амалдаги қонунчилик билан кўзда тутилган хизмат кўрсатиш ва операцияларни бажариш орқали ҳуқуқий шахсларга ва фуқароларга банк хизматларини амалга оширади.

Устав сармоясининг моҳияти ва шаклланиш усули бўйича банк сармоясини масъулияти чекланган акциядорлик жамияти шаклидаги, хорижий сармоя иштирокидаги хорижий банклар иштирокидаги сармояга ажратиш мумкин. Бажарадиган операциялар турига қараб банк сармоялари универсал (ҳар томонлама) ва ихтисослашган бўлади. Фаолият юритиш ҳудуди бўйича — ҳамдўстлик (ҳозирги МДҲ мамлакатлар), республика ва тармоқ банклари бўлади. Ҳамкорликда амалга ошириладиган махсус дастурларни молиялаштириш мақсадида ихтисослаштирилган тижорат банклари тузилиши ҳам мумкин. Банк сармоясини уюшмалар, ассоциациялар ва бошқа бирлашмалар ташкил қилиши ҳам мумкин. Банк сармоясининг таъсисчилари, акциядорлари, қонун чиқарувчи ва ижро этувчи органлар сиёсий ташкилотлар ва ихтисослаштирилган жамоа фондлардан ташқари, ҳуқуқий шахслар ва фуқаролар бўлиши мумкин. Таъсисчилар, иштирокчилар (акциядорлар)нинг ҳар бирини иштирок улуши устав капиталининг 35 фоизидан ошмаслиги керак.

Сармоя банклари қимматбаҳо қоғозлар бўйича эмиссия — таъсис операциялар (қимматли қоғозларни чиқариш) билан шуғулланади,

фонд биржаси ва ундан ташқари уларнинг олди-сотдисини амалга оширади, узоқ муддатли мақсадли ссудалар беради.

Халқ банклари аҳолининг пул жамғармаларини бир жойга тўплайди, аммо жамғарма ғазналарига нисбатан кенг доирада операцияларни амалга оширади. Бу уларни тижорат банкига яқинлаштиради. Банкларнинг барча операциялари актив ва пассивга бўлинади. Пассив операциялар — бу эркин пул маблағларини депозит сифатида банкка жалб этиш бўйича банкнинг ҳаракатлари, актив операцияларга — банк фоизи кўринишида даромад олиш учун пул маблағларини жойлаштириш (тўғридан-тўғри кредитлаш, банк сармояларини жойлаштириш, лизинг, векселлар билан бажариладиган операциялар) бўйича банк ҳаракатлари киради.

Ипотека банки — кўчмас мулк, ер ва шаҳар қурилишларини гаровга олиш орқали узоқ муддатли ссудалар (ипотека кредити) беришга ихтисослаштирилган банк. Ипотека банкининг ресурслари — ўзининг қўйилмалари ва ипотека облигациялари (қатъий ўрнатилган фоиз келтирадиган узоқ муддатли қимматли қоғозлар) ҳисобланади.

## 4.3. СОЛИҚЛАР ВА СУҒУРТА МУНОСАБАТЛАРИ

*«Солиқлар тизимининг энг муҳим вазифаси ишлаб чиқаришни ривожлантиришга, моддий хомашё, моддий, табиий, молиявий ва меҳнат ресурсларидан, тўланган мол мулкдан самарали фойдаланишга рағбатлантирувчи таъсир кўрсатиши шарт"*

***И. А. Каримов***

Солиқлар хазинани тўлдириш сиёсатининг асосий усули бўлиб, давлат бюджетининг даромад қисми энг муҳим умумдавлат, халқ хўжалиги вазифаларини хал этиш учун зарур бўлган миқдорда шаклланишини таъминлаш лозим.

Солиқ тизими аниқ мақсадга қаратилган молиявий сиёсат билан биргаликда, ялпи миллий маҳсулотнинг бир қисмини қайта тақсимлайди ва шу тарзда иқтисодиёт тузилишининг ўзгаришида, аҳолини ижтимоий ҳимоялаш кафолатини таъминлашда бевосита иштирок этади.

Солиқ тизимининг энг муҳим вазифаси — ишлаб чиқаришни ривожлатиришга, моддий хом-ашё, табиий, молиявий ва меҳнат ресурсларидан, тўпланган мол-мулкдан самарали фойдаланишга рағбатлантирувчи таъсир кўрсатишдир.

Соликларнинг ҳуқуқий асоси 1997 йил 24 апрелда Ўзбекистон Республикаси қабул қилинган ҳамма солиқларни мужассамлаштирган ягона солиқ Кодекси бўлди. Бу Кодекснинг қабул қилиниши солиқ сиёсатини амалга оширишда катта ҳуқуқий асос бўлди. Ҳар қандай тадбир, иш, фаолият илгаридан белгиланиб, аниқланиб, режалаштирилиб, ишлаб чиқилган сиёсат билан амалга оширилади.

Солиқ тизимида унинг бешта асосий функцияси ажратиб кўрсатилади:

- **Фискал (хазинага оид) функцияси;**
- **Иқтисодиётни тартибга солиш функцияси;**
- **Рағбатлантириш функцияси;**
- **Солиқ ҳисобининг назорат функцияси;**
- **Солиқни ҳисоблаш жараёнини ахборот билан таъминлаш функцияси.**

Солиқларнинг асосий функцияси – фискал функция ҳисобланади (лотинча fiskus-хазина). Бунинг маъноси шуки, солиқлар ёрдамида пул ресурсларининг марказлаштирилган фонди ташкил этилади, унга давлат аппарати, қуролли кучларни тутиб туриш, шунингдек зарур ижтимоий-иқтисодий функцияларни бажариш учун мамлакат ҳукумати эгалик қилади, яъни энг муҳими умумдавлат, халқ хўжалиги вазифаларини ҳал этиш учун, корхона ва фуқаролар олган даромадлар бир қисмини солиқ тўловлари сифатида олиш йўли билан давлат бюджетининг даромад қисмини шакллантириш солиқлар фискал функциясининг энг муҳим элементи ҳисобланади.

Бозор муносабатларининг шаклланиши ва ривожланиши шароитида солиқларнинг иккинчи муҳим функцияси уларнинг иқтисодиётдаги тартибга солувчилик роли ҳисобланади, яъни давлат солиқлар ёрдамида товарлар, хизматларни ишлаб чиқариш ва сотишининг иқтисодий шарт-шароитини тартибга солади ва бу билан халқ хўжалиги тармоқларининг иқтисодий фаолиятини амалга ошириш учун муайян «солиқ муҳити» яратади. Ушбу функция орқали солиқ тизими таъсир кўрсатади, яъни муайян тармоқда ишлаб чиқариш суръатларини рағбатлантиради ёки жиловлаб туради, сармоянинг бир тармоқдан солиқ муҳити энг мақбул бўлган бошқа тармоққа қўйилишини кучайтиради ёки пасайтиради, шунингдек аҳолининг тўловга қобил талабини кенгайтиради ёки камайтиради. Солиқларнинг иқтисодий функцияси орқали давлат халқ хўжалиги тараққиётини рағбатлантиради, бу билан фискал

функцияларни бажариш учун базани кенгайтиради. Ишлаб чиқаришни солиқларнинг иқтисодий функцияси орқали рағбатлантириб ва ривожлантириб, давлатнинг оқилона солиқ сиёсатини ўтказиш билан давлатнинг солиқ юкини кучайтирмасдан туриб фаолият кўрсатиши ва яшашининг шарт-шароити таъминланади.

**Рағбатлантириш функцияси** солиқ тизимининг энг муҳим функцияларидан бири бўлиб, ишлаб чиқаришни ривожлантиришга, моддий хом-ашё ресурслари, шунингдек молиявий ва меҳнат ресурслари, жамғарилган мол-мулкдан самарали фойдаланишга рағбатлантирувчи таъсир кўрсатади, яъни солиқ юкини камайтириш орқали ишлаб чиқаришни ривожлантиришга, молиявий аҳволни мустаҳкамлашга ва инвестиция фаолиятини жонлантиришга рағбатлантиради.

**Назорат функцияси** солиқ тўловчи томонидан тақдим этилган, солиққа тортиш объекти, солиққа тортиладиган база, имтиёзлар сингари ва ҳоказо тегишли солиқ кўрсаткичларининг ҳисоб-китобларини текширишдек анча мураккаб жараёндан иборат. Солиқ ҳисоби солиқ идораларига белгиланган солиқ ҳисоби шакллари орқали солиқ тўловчилар ўзларининг солиқ мажбуриятларини янада самарали назорат қилиш имконини беради.

**Солиқларни ҳисоблаш жараёнини ахборот билан таъминлаш функцияси.** Мазкур функция амалдаги қонунларга мувофиқ бухгалтерия ҳисобини юритишлари шарт бўлмаган шахслар учун солиқ мажбуриятларини тўғри ҳисоблашга доир зарур солиқ ахборотини йиғиш ва қайта ишлаш имконини беради. Масалан, солиққа тортиладиган жисмоний шахслар йил давомида олган даромадлари ва қилган харажатларини ҳисобга олишлари шарт. Жисмоний шахслар бухгалтерия ҳисобини юритишлари шарт бўлмагани учун барча ҳисоб функциялари солиққа тортиш мақсадлари учун ҳисобга, яъни солиқ ҳисобига юкланади.

**Солиқ сиёсати** давлатнинг солиқ борасидаги фармон, қонун ва қарорлари ижросини таъминлаш ҳамда уни ташкил қилишдаги ишлаб чиқилган чора-тадбирлар, фаолиятлар йиғиндисидир. Шундай экан, фақат мустақил давлатгина ўзининг мустақил солиқ сиёсатига эга бўла олади.

Солиқ сиёсатини ишлаб чиқиш молия-иқтисодий муносабатлардан келиб чиқади. Давлат солиқ сиёсати республика иқтисодиётини барқарорлаштириш ва ривожлантиришга, бозор муносабатларини бошқаришга ҳар томонлама фаол таъсир кўрсатади.

Солиқлар давлатнинг молиявий манбаи бўлганлигидан солиқ сиёсатини ишлаб чиқиш ҳам давлатнинг муҳим вазифаси бўлиб ҳисобланган. Бу сиёсатни ишлаб чиқишнинг ташкилотчиси ва ижодкори ҳам давлатдир. Бунинг учун давлат ўз қўлидаги бутун кучни, идораларни жалб қилиб, уни ишлаб чиқади.

Давлат солиқ сиёсатини ишлаб чиқаётганда мавжуд солиқларни ёки янги киритилиши мўлжалланган солиқларнинг моҳияти, аҳамияти, келиб чиқиш ва ривожланиш таърифини чуқур ўрганиши лозим. Айниқса, янги солиқлар чиқарилаётганда улар илмий асосланган бўлган, йирик амалиётчи мутахассислар ва жамоатчилик ўртасида эркин бахслашув асосида бирор қарорга келиши лозим.

Ҳозирги вақтда билвосита солиқларнинг тўртта асосий тури мавжуд — акцизлар, қўшилган қиймат солиғи, товарлар олиб келганлик учун жисмоний шахслардан йиғимлар, шунингдек божхона божлари.

Акцизлар товарлар нархи ёки кўрсатилган хизматлар тарифига устамалардир. У ёки бу мамлакатнинг хусусиятларига боғлиқ равишда ғоятда хилма-хил оммавий истеъмол товарлари акцизга тортилади.

Ҳозирги шароитда қўшилган қиймат солиғи борган сари кенг тарқалмоқда. Бунда мазкур товарни сотишдан олинган бутун тушум эмас, балки ишлаб чиқаришнинг ушбу босқичида қўшилган қиймат солиққа тортилади.

Божхона божлари ҳам билвосита солиқлар қаторига киради, улар давлат чегаралари орқали товарларни олиб ўтишда ундириладиган солиқлардир. Ҳозирги шароитда хорижий товарлар импортида ундириладиган божлар жуда муҳим рол ўйнайди. Божхона божлари механизми воситасида давлат ўзининг ички бозорини хорижий рақобатдан ҳимоя қилиб, у ёки бу товарлар импортини жуда самарадорлик билан чеклаши мумкин.

Ҳозирги шарт-шароитга татбиқан ва халқаро амалиётни ҳисобга олганда самарали солиқ тизимининг қуйидаги асосий қоидаларини таърифлаш мумкин.

**1. Етарлилик қоидаси.** Мазкур қоидага мувофиқ солиққа тортиш даражаси иқтисодиёт, ижтимоий ҳимоя, мудофаа қобилияти ва ҳоказо соҳаларда давлат сиёсатини амалга ошириш учун зарур бўлган молия ресурсларининг жамланишини таъминлаши керак. Етарлилик қоидаси солиқ сиёсатини белгилашда уни давлатнинг қабул қилинган ижтимоий-иқтисодий сиёсати билан қатъий қилиб боғлашни тақозо этади.

**2. Қонунийлик қоидаси.** Қонунийлик – солиқ ҳуқуқи қонунчилиги талабларининг давлат бошқарув органлари, фуқаролар ва бирлашмалар томонидан мажбурий тарзда ва оғишмай бажарилиши, яъни бошқача айтганда, қонун талабларига барча ҳуқуқ субъектлари томонидан мажбурий тарзда бажарилишдир.

**3. Қонунчилик ва меъёрий ҳужжатлар ҳамда қонунлар кучга эгалиги инкор қилиш қоидаси.** Амалиётда бу нарса шуни англатадики, янги қабул қилинган қонун ёки меъёрий ҳужжат муносабатларга ва мазкур ҳужжат қабул қилингунига қадар пайдо бўлган, ўтилган даврга татбиқ этилмайди, у тасдиқ этилган пайтдан бошлаб амал қилади.

**4. Солиққа тортишнинг бир маротабали қоидаси,** яъни солиққа тортишнинг биргина объекти муайян давр учун икки марта солиққа тортилмаслиги керак.

**5. Солиққа тортишнинг имтиёзлилиги қоидаси,** яъни солиқ қонунчилиги солиқ юкини енгиллаштириш ва ишлаб чиқаришни ривожлантришни тақдирлаш мақсадида алоҳида ёки муайян гуруҳлардаги солиқ тўловчилар учун солиқлар бўйича имтиёзларни мустаҳкамлайдиган ёки белгилайдиган ҳуқуқий меъёрларга эга бўлиши керак.

**6. Солиқ тўловчи ва давлат манфаатлари, ҳуқуқларини ҳимоя қилишнинг тенглиги қоидаси,** яъни солиқ муносабатлари иштирокчиларининг ҳар бири ўзининг қонуний ҳуқуқлари ва манфаатларини Ўзбекистон Республикаси қонунларида белгиланган тартибда ҳимоя қилиши ҳуқуқига эгадир.

**7. Резидентлик қоидаси,** яъни солиқ тўловчининг вақтинчалик яшаш жойини англатади. Ушбу мезондан келиб чиқиб юридик адабиётларда барча солиқ тўловчилар икки гуруҳга бўлинади:

– муайян давлатда доимий яшаш жойи бўлган солиқ тўловчилар – резидентлар;

– унда доимий яшаш жойига эга бўлмаган солиқ тўловчилар – норезидентлар.

Бу қоида хорижий юридик ва жисмоний шахсларнинг солиқ тўлашида катта аҳамият касб этади.

**1. Солиққа тортишнинг одиллиги қоидаси.** Одиллик қоидаларига мувофиқ солиқлар жамият томонидан оқилона ва адолатли деб тан олинадиган умумий объектив қоидаларга мувофиқ белгиланиши керак. Ўзбекистонда солиққа тортишда

одиллик қоидаси кўп даражада тўловга қобиллик концепциясига асосланади ва жисмоний шахслар даромадининг солиққа тортйлмайдиган ҳажмдаги бир қисмини даромад солиғидан озод қилиш ҳамда катта даромад олувчи шахслар учун солиқ ставкаларининг прогрессив шкаласини жорий этиш ёрдамида амалга оширилади.

**2. Оддийлик ва нейтраллик қоидаси.** Солиққа тортиладиган базани аниқлаш, солиқлар бўйича ҳисоб-китобнинг оддий бўлишини, тақдим этиладиган ҳисоботлар мазмуни соддалаштирилишини, шунингдек солиқларнинг муҳим турлари бўйича ягона ставкалар **белгиланишини** кўзда тутади.

**3. Солиқ йиғиш жараёнини иложи борича арзонлаштириш.** Мазкур қоида солиқ йиғишга давлат томонидан ҳам, солиқ тўловчилар томонидан ҳам иложи борича кам сарф-харажат бўлишини кўзда тутади. Ўзбекистонда бунинг учун солиқларни мақбуллаштириш, компьютер технологияларини, солиқ тўловчининг харажатларини камайтириш мақсадида солиқларга доир ахборотлар ишончлилигини билвосита назорат қилиш усулларини қўллаш йўли билан солиққа тортиш механизмини такомиллаштириш билан бир қаторда солиқ идоралари қошида сервис-марказлар тизими, шунингдек солиққа тортиш масалалари бўйича солиқ идораларининг бепул консультациялари ташкил этилган.

**4. Солиқ қонунчилиги мураккаблашиб бораётгани солиқ тўловчиларга мураккаблашаётган ва ошиб бораётган вазифаларни бажаришларида ёрдам кўрсатишни тақозо этади.**

**5. Солиқ ставкаларининг қиёсийлиги.** Солиқ ставкалари бошқа мамлакатлардаги шунга ўхшаш ставкалар билан қиёсланадиган бўлиши, яъни минтақавий ўзига хосликни ҳисобга олиб, бошқа мамлакатлар билан хўжалик фаолиятининг тахминан тенг шарт-шароитини яратиши керак.

Ўзбекистон Республикаси Солиқ кодексида солиқ тизимининг асосий қоидалари ўз ифодасини топган, улар умуман олганда халқаро амалиётда умум қабул қилинган солиққа тортиш қоидаларини акс эттиради, яъни:

– ҳар бир шахс белгиланган солиқ ва йиғимларни белгилаши шарт;

– манбаларидан қатъи назар, барча даромадлар мажбурий тарзда солиққа тортилиши керак;

– белгиланган солиқ имтиёзлари ижтимоий адолат қоидаларига мувофиқ келиши керак;

– юридик шахсларни солиққа тортиш, мулкчилик шаклидан қатъи назар, қонун олдида тенглик асосида амалга оширилиши керак;

– жисмоний шахсларни солиққа тортиш, уларнинг жинси, ирқи, миллати, тили, дини, ижтимоий келиб чиқиши, эътиқоди, шахсий ва ижтимоий мавқеидан қатъи назар амалга оширилиши керак;

– белгиланадиган солиқ ва йиғимлар товарлар (ишлар, хизматлар) ёки пул маблағларининг Ўзбекистон Республикаси ҳудудида бевосита ёхуд билвосита эркин олиб ўтилишини чекламаслиги ҳам солиқ тўловчининг иқтисодий фаолиятига тўсқинлик яратмаслиги керак.

Солиқ тизими, юқорида қайд қилинганидек, давлатда ундириладиган солиқларнинг, шунингдек уларнинг қурилиши шакллари ва усулларининг йиғиндисидан иборатдир.

Бундай йиғинди моҳиятининг очиб берилиши солиқ унсурлари ва солиқ ихтисослари тушунчалари билан чамбарчас боғлиқдир.

**Солиқ.** Солиқларнинг қурилиши ва уларни ундиришнинг ташкил қилиниши давлатнинг қонунчилик ҳужжатлари орқали белгиланадиган тамойиллари бўлиб, уларнинг ижтимоий-иқтисодий моҳиятини акс эттиради.

Улар қуйидагилардан иборат:

**Солиққа тортиш субъекти (солиқ тўловчи).** Солиққа тортиш субъекти қонунга кўра солиқларни тўлаш мажбурияти юкланган юридик ва жисмоний шахсдир.

**Солиқ объекти ва манбаи.** Солиқ объекти деганда солиқ тўловчининг солиқ ҳисобланадиган ва солиққа тортиш учун асос бўлиб хизмат қиладиган даромади ёки мол-мулки тушунилади. Фуқаролар оладиган иш ҳақи ва бошқа даромадлар, корхоналар даромадлари, маҳсулотни сотишдан, ишларни бажаришдан ва хизматлар кўрсатишдан тушган айланмалар, ер, қимматли қоғозлар билан операциялар, юридик ва жисмоний шахсларнинг мол-мулки, транспорт воситалари ва қонунда белгиланган бошқа объектлар солиқ объектлари ҳисобланади.

**Солиққа тортиш бирлиги.** Солиққа тортиш бирлиги деганда солиқ объектининг ўлчов бирлиги (даромаднинг пулдаги бирлиги, ер майдонининг бирлиги ва ҳ.к) тушунилди. Эҳтимол бўлган солиққа тортиш бирликларидан униси ёки бунисининг танланиши қулайлик, шунингдек анъаналардан келиб чиқиб белгиланади. Масалан, бензинга акциз солиғи солинадиган литр, галлон, баррель ва шу кабилар, ерга солиқ солишда мам-

лакатда қабул қилинган ўлчов бирликлари(акр, гектар, сотка, квадрат метр) солиққа тортиш бирлиги сифатида қўлланилиши мумкин. Пул воситасида солиққа тортишда миллий пул бирлиги солиққа тортиш бирлиги бўлади.

**Солиқларнинг ставкалари.** Солиқларнинг ставкалари даромад (фойда)нинг бюджетга солиқ сифатида ўтказилиши лозим бўлган муайян улушидир. Улар, одатда, даромаднинг суммасига нисбатан фоизларда белгиланади. Бошқача таъриф ҳам бериш мумкин: солиқ ставкаси бу солиққа тортиладиган бирликка солиқ миқдоридир. Масалан, транспорт воситалари эгаларидан олинадиган солиқ ставкаси бу моторнинг от кучларидаги ёки киловатлардаги қувват бирлиги учун тўлов суммасидир.

**Солиқ базаси.** Ҳисобланадиган солиқларнинг ҳажми нафақат солиқ ставкаларининг миқдорига, шу билан бирга солиқ ставкаси қўлланадиган объектнинг миқдорига боғлиқ бўлади. Солиқ базаси солиққа тортилиши лозим бўлган даромад ёки мол-мулкнинг солиқ ставкаси қўлланиладиган даромад суммасини қайд қиладиган миқдоридир.

**Солиқ имтиёзлари.** Солиқ имтиёзлари амалдаги қонунларга мувофиқ равишда солиқлардан тўлиқ ёки қисман озод қилишдир.

**Солиқни ундириш усуллари.** Солиқ амалиётида солиқларни ундиришнинг уч усули мавжуд:

– кадастрли,

– даромад эгасининг уни манбадан олгунигача;

– даромад эгасининг даромадни олганидан сўнг (декларация бўйича).

Солиқни тўлаш муддатлари. Солиқ тўловчиларнинг бюджетга солиқ тўловларини ўтказиш лозим бўлган аниқ тақвимий саналар қонунларда белгилаб қўйилади. У ёки бу солиқни тўлашнинг аниқ муддатлари кўп жиҳатдан уни тўлаш усулига боғлиқ бўлади.

## Солиқларнинг таснифланиши

Солиқларнинг таснифланиши солиқларнинг ундурилиши усуллари, қўлланиладиган ставкаларнинг, солиқ имтиёзларининг туси ва шу кабиларга қараб гуруҳланишидир.

Солиқларнинг турлари бўйича таснифланишига бир неча белгилар асос бўлади. Асосий гуруҳлар бевосита ва билвосита солиқлардир. Бундай гуруҳланиш солиққа тортиш объектига,

тўловчи билан давлатнинг ўзаро муносабатларига боғлиқ бўлади. Бевосита солиқлар тўғридан тўғри даромадга ва мол-мулкка белгиланади. Товарнинг баҳоси тўланадиган ёки таърифига киритиладиган товарлар ва хизматлардан олинадган солиқлар билвосита солиқларга киради. Товар ва хизматларнинг эгаси уларни сотишда солиқ суммаларини олиб, уларни давлатга ўтказади.

Даромадлар оладиган хўжалик юритувчи субъект бевосита солиқларнинг пировард тўловчиси ҳисобланади, нархларга устамалар орқали солиқ юки юклаб қўйиладиган товарнинг истеъмолчиси эса билвосита солиқларнинг пировард тўловчиси ҳисобланади.

Бевосита солиққа тортиш маблағларнинг сафарбар қилиниши янги қийматни тақсимлаш пайтида бошланади. Давлат даромад барпо қилинган пайтдаёқ унинг бир ҳиссасига ўз ҳуқуқларини даъво қилади.

Солиқ тўловчининг даромади ва унинг мол-мулкининг қиймати бевосита солиқлар объекти бўлади. Солиққа тортишнинг бу шакли билвосита солиқларга нисбатан бир мунча прогрессивдир. Чунки, у солиқ тўловчининг даромадлилигини, оилавий аҳволини ҳисобга олади;солиқ даромадни олиш босқичида ундирилади. Бундан ташқари бевосита солиққа тортишда солиқ тўловчи ўз солиқ суммасини аниқ билади.

Тарихий жиҳатдан олганда бевосита солиқлар XVIII асрда ва XIX асрнинг биринчи ярмида шаклланди. Улар фақат XX асрда кенг оммалашди. Бевосита солиқлар шахсий ва реал солиқларга бўлинади.

Реал солиқлар солиқ тўловчининг мол-мулкини айрим турларидан кадастр асосида ундирилади. Тўловчининг ҳақиқий даромадлилигини эмас балки ўртача даромадлилигини ҳисобга олади. Солиққа тортиш объектига қараб қуйидагилар реал солиқларга киради: ерга оид, уй-жойларга оид, ҳунар-касбга тегишли, қимматли қоғозлардан олинадиган солиқлар. Реал солиқлар ташқи белгиларга асосланади, солиққа тортиш мол-мулкнинг кадастр бўйича аниқланадиган ўртача даромадлилиги бўйича амалга оширилади. Ўз моҳиятига кўра бундай солиқлар регрессив тусга эгадир.

## Суғурта муносабатлари

Суғурта ижтимоий муносабатлар тарихий категорияларидан биридир. У жамият қурилишининг илк даврларидан юзага келиб, аста-секин ижтимоий ишлаб чиқаришнинг ажралмас ҳамроҳига айланди. Суғурта иборасининг бирламчи маъноси «қўрқув» («страх») сўзи билан боғлиқдир. Мулк эгалари бир-бирлари билан ишлаб чиқариш муносабатларига киришар эканлар, мулкининг сақланишига, табиий офатлар, ёнғин, ўғирлик ва иқтисодий ҳаётнинг бошқа кўзда тутилмаган хавф-хатарлари натижасида яксон бўлиши ёки йўқотилишига нисбатан қўрқув ҳис этганлар.

Ижтимоий ишлаб чиқаришнинг таваккалчилик характери — бу мулк эгаси ва товар ишлаб чиқарувчининг моддий фаровонлиги учун хавотирланишининг асосий сабабчисидир. Шу асосда моддий зарарни манфаатдор мулк эгалари ўртасида биргаликда қоплаш ғояси юзага келди.

Кўрилган зарарни қоплашнинг анча оддий шакли натурал суғурта бўлган. Дон, ем-хашак ва бошқа бир турдаги осон тақсимланадиган маҳсулотлар ҳисобидан алоҳида талофат кўрган деҳқон хўжаликларига моддий ёрдам кўрсатилган. Бундай суғурта, албатта, бир қанча чегараланган бўлиб, кейинчалик товар-пул муносабатларининг ривожланиши билан ўз ўрнини пул шаклидаги суғуртага берди.

Ривожланган жамият шароитида суғурта мулкчиликнинг барча шаклларини, корхоналар, ташкилотлар, фуқаролар даромадлари ва бошқа манфаатлари ҳимоясининг асосий воситасига айланди.

Бозор иқтисодиёти шароитида ишлаб чиқаришнинг узлуксизлигини таъминлашда ва аҳолини кўнгилсиз ҳодисалардан ҳимоя қилишда суғуртанинг ўзига хос муҳим ўрни бор. Суғурта ишлаб чиқаришнинг зарур унсурларидан бири сифатида бозор иқтисодиётига ўтишнинг муҳим иқтисодий дастакларидан ҳисобланади. Суғурта бозори мулкчиликнинг деярли барча шаклларини табиий офатлардан сақлашда, хилма-хил фалокатлар натижасида одамларга етказилган зарарларни қоплашда моддий жиҳатдан ёрдам беради.

Эндиликда ҳар бир хўжалик объектининг ташкилотчиси ўз ихтиёридаги мол-мулкдан самарали фойдаланиш учун фидокорона ҳаракат қилиш билан чекланиб қолмай, фавқулодда ва тасодифий зарарларнинг натижасида етказилиши мумкин бўлган ка-

момадларни тиклаш, уларнинг олдини олиш тадбирларини кўришга ҳам интилмоқда. Шунинг натижасида бозор иқтисодиёти шароитида суғуртага бўлган талаб кучая бошлади.

Суғуртага тегишли бўлган қайта тақсимлаш муносабатлари бир томондан суғурта фондини шакллантириш, иккинчи томондан шу фонддан суғурта қатнашчиларининг кўрган зарарини қоплаш билан боғлиқдир.

Суғурта – ишлаб чиқариш муносабатларининг зарурий элементидир. У ижтимоий ишлаб чиқариш жараёнидаги моддий зарарларни қоплаш билан боғлиқдир. Нормал такрор ишлаб чиқариш жараёнининг муҳим шарти унинг узлуксизлиги ва тўхтовсизлиги ҳисобланади. Ишлаб чиқаришнинг доимий янгиланиб бориши инсонларнинг барча ижтимоий-иқтисодий формацияларда, шу жумладан ривожланган жамиятда ҳам мавжуд эҳтиёжларини қондириш учун зарурдир.

Агарда ижтимоий ишлаб чиқариш жараёни табиий офатлар ёки бошқа фавқулодда ҳодисаларнинг (ёнғинлар, портлашлар, эпидемиялар ва бошқ.) салбий оқибатлари таъсирида тўхтаса ёки бузилса, у ҳолда жамият аввало турли олдини олиш тадбирларини амалга оширишга, мабодо улар кўзланган натижани бермаса, у ҳолда етказилган моддий зарарни қоплашга, ишчи кучини такрор ишлаб чиқаришнинг нормал шароитларини қайта тиклашга мажбур бўлади.

Инсон ва табиий офатлар ўртасидаги қарама-қаршилик билан асосланган ижтимоий ишлаб чиқаришнинг таваккалчилик характери, биринчи навбатда, табиий ва бошқа офатларнинг салбий оқибатларининг олдини олиш, бартараф қилиш ва локализация қилиш, ҳамда етказилган зарарни сўзсиз қоплаш бўйича инсонлар ўртасидаги муносабатларни юзага келтиради. Бу объектив муносабатлар инсонларнинг эришган ҳаёт даражасини сақлаб қолишга бўлган реал ва мавжуд эҳтиёжини акс эттиради. Мазкур муносабатларни алоҳида хусусиятлар ажратиб туради ва уларнинг йиғиндиси ижтимоий ишлаб чиқаришни суғуртавий ҳимоялаш иқтисодий категориясини ташкил этади.

Суғурта иқтисодий категория сифатида молия категориясининг таркибий қисми ҳисобланади. Аммо, молия тўлалигича даромадларни тақсимлаш билан боғлиқ бўлса, суғурта эса фақатгина қайта тақсимлаш муносабатларинигина қамраб олади.

Суғуртанинг хусусиятларини очиб берувчи белгиларини қуйидагича келтиришимиз мумкин:

1. Суғуртада тўсатдан, олдиндан кўзда тутилмаган ва енгиб бўлмайдиган ҳолатлар, яъни суғурта ҳолатлари эҳтимоли мавжудлиги билан асосланувчи қайта тақсимлаш пул муносабатлари юзага келади.

2. Суғуртада кўрилган зарарни суғурта иштирокчилари, яъни суғурталанувчилар ўртасида қоплаш амалга оширилади.

3. Суғурта зарарларни қоплашни ҳудудий бирлик ва маълум вақт давомида амалга оширишни кўзда тутади.

**Суғурта** – бу унинг қатнашчилари ўртасида кўрилиши мумкин бўлган зарарларни қоплашга мўлжалланган мақсадли суғурта фондларини бадаллар ҳисобидан шакллантириш билан боғлиқ бўлган қайта тақсимлаш муносабатлари йиғиндиси.

Суғуртанинг тўрта функцияси мавжуд булиб, улар суғуртанинг иқтисодий моҳиятига мос келади:

1. Таваккалчилик.
2. Олдини олиш.
3. Жамғарма.
4. Назорат.

Асосийси таваккалчилик функцияси ҳисобланади, чунки суғуртавий таваккал зарар эҳтимоллиги сифатида талофат кўрган хўжаликларга пуллик ёрдам кўрсатиш бўйича суғуртанинг асосий йўналиши билан бевосита боғлиқ.

Олдини олиш функцияси суғурта фонди маблағларининг бир қисми ҳисобидан суғурта таваккалчилигини камайтириш бўйича тадбирларни молиялаштиришга йўналтирилган.

Ҳаёт суғуртасида суғурта категорияси кредит категорияси билан ҳаётни маълум муддатгача суғурталаш шартномалари бўйича маблағларни жамғаришда анча яқинлашади. Ҳаёт суғуртаси орқали пул маблағларини жамғариш оилавий шароитда суғуртавий ҳимояга бўлган эҳтиёж билан боғлиқдир. Шу билан бирга суғурта жамғариш функциясини ҳам бажариши мумкин.

Суғуртанинг назорат функцияси суғурта фондининг қатъий мақсадли шакллантирилиши ва унинг маблағларидан тўғри фойдаланишдан иборат. Мазкур функция юқоридаги уч специфик функциялардан келиб чиқади ва конкрет суғурта муносабатларида улар билан бирга намоён бўлади. Назорат функциясига мос равишда қонунчилик ва инструктив ҳужжатлар асосида суғурта амалларининг тўғри бажарилиши устидан молиявий суғурта назорати амалга оширилади.

Суғурта бозори — бу суғурта ҳолатлари рўй берганда жисмоний ва ҳуқуқий шахсларнинг мулкий мафаатларини суғурталанувчиларнинг пул маблағлари ҳисобидан ҳимоя қилишда акс этувчи суғурта хизматлари олди-сотдиси бўйича иқтисодий муносабатлар йиғиндиси.

Суғурта бозорини амал қилишининг асосий шарти суғурта хизматларига эҳтиёж (талаб) ва бу эҳтиёжларни қондиришга лаёқатли суғурталовчиларнинг мавжудлигидир.

Суғурта бозори таркибий жиҳатдан ташкилий-ҳуқуқий ва ҳудудий аспектлари бўйича бўлиниши мумкин.

Ташкилий-ҳуқуқий жиҳатдан акционер, биргаликдаги, хусусий ва давлат суғурта ташкилотларидан иборат бўлади.

Ҳудудий жиҳатдан эса миллий, минтақавий ва халқаро суғурта бозорларига бўлинади.

Миллий суғурта бозори бирон-бир мамлакат ҳудудидаги суғурта муассасаларини ва уларнинг фаолиятини қамраб олади. Бунга Ўзбекистон суғурта бозорини мисол қилиб олишимиз мумкин, ҳозирги кунда миллий суғурта бозоримизда юзга яқин суғурта ташкилотлари фаолият кўрсатмоқда. Улардан энг йириклари давлат мулки иштирокидаги суғурта компаниялари бўлиб, улар «Ўзагросуғурта» ДАСК, «Кафолат» ДАСК, «Ўзбекинвест» ЭИМСК ва «Мадад» суғурта агентликларидир. Булардан ташқари бир нечта чет эл компаниялари билан ҳамкорликда ташкил этилган, хусусий суғурта компаниялари ҳам ўз фаолиятларини олиб бормоқдалар. Жаҳондаги энг йирик суғурта бозори Америка Қўшма Штатлариникидир. Иқтисодий жиҳатдан ривожланган мамлакатларда йиғиладиган суғурта тушумларининг қарийб қирқ фоиздан ортиғи АҚШ ҳиссасига тўғри келади.

Минтақавий суғурта бозори деганда савдо-иқтисодий ва бошқа жиҳатлардан ўзаро яқин муносабатда бўлган бир нечта мамлакатлар ҳудудларини қамраб олувчи бозор тушунилади.

Халқаро суғурта бозори сифатида дунё миқёсида суғурта фаолиятини олиб борувчи мамлакатларнинг суғурта бозори тушунилади.

Суғурта бозори бозор муносабатлари субъектларининг мустақиллигини, уларнинг суғурта хизматлари олди-сотдиси бўйича тенг ҳуқуқли ҳамкорлигини кўзда тутади.

Суғурта бозорининг субъектлари қуйидагилардан иборат:

1. Суғурта қилдирувчилар.

2. Суғурталовчилар.

3. Суғурта воситачилар.

4. Суғурталанувчилар.

5. Наф олувчилар.

6. Учинчи шахслар.

Ички суғурта бозорини молиявий таркибини суғурта ташкилотларининг моддий ва молиявий ресурслари ташкил қилади. Суғурта бозорининг асосий вазифаси суғурта хизматларига талабни шакллантириш (маркетинг, реклама), шартномалар тузиш ва суғурта полисларини сотиш, мақсадга мувофиқ ва эгилувчан тариф сиёсатини олиб бориш, ўз инфратузилмасини тартибга солиш ҳисобланади.

Бозорнинг ташқи ўрами бу – бозорнинг ички тизимини қамраб турувчи ва унга таъсир ўтказувчи биргаликда ҳаракат қилувчи кучлар тизими (давлатнинг иқтисодий сиёсати, молиянинг инфляцион ҳолати, валюта курси ва бошқ.).

Суғуртанинг туркумланиши натижасида бўғинлар ҳосил бўлади. Барча бўғинлар шундай жойлашганки, ҳар бир навбатдаги бўғин аввалгисининг таркибий қисми ҳисобланади. Юқори бўғин сифатида – соҳа, ўрта бўғин – тармоқ, қуйи бўғин – суғурта турлари ҳисобланади. Туркумланишнинг барча бўғинлари суғуртани амалга ошириш шаклларини қамраб олади, яъни мажбурий ва ихтиёрий.

Суғуртани соҳаларга бўлиш асосида уларнинг объектлари бўйича фарқланиши ётади. Бу омилга мос равишда барча суғурта муносабатлари йиғиндисини тўртта соҳага бўлиш мумкин:

1. Мулкий суғурта.

2. Фуқаролар ҳаёт даражаси суғуртаси.

3. Жавобгарлик суғуртаси.

4. Тадбиркорлик таваккалчиликлари суғуртаси.

Мулкий суғуртада объект бўлиб моддий қийматликлар ҳисобланади; фуқаролар ҳаёт даражаси суғуртасида – уларнинг ҳаёти, соғлиғи, меҳнатга лаёқати; жавобгарлик суғуртасида объект бўлиб суғурталанувчиларнинг турли жавобгарликлари, масъулиятлари, мажбуриятлари ҳисобланади; тадбиркорлик таваккалчиликлари суғуртасида эса, объект вазифасини тадбиркорлик ишлари бўйича турли таваккалчиликлар бажаради.

Бироқ, суғуртани юқорида санаб ўтилган соҳаларга бўлиниши корхоналар, ташкилотлар ва фуқароларнинг суғуртани амалга ошириш имкониятларини берувчи аниқ суғурта манфаатларини очиб бера олмайди. Бу манфаатларни

аниқлаштириш мақсадида суғурта соҳаларини суғурта тармоқлари ва турларига бўлиш зарур.

Мулкий суғурта мулкчилик шакли ва суғурталанувчилар тоифаларидан келиб чиқиб, бир нечта тармоқларга бўлинади: давлат корхоналари мулки суғуртаси, жамоа хўжаликлари, ижарачилар, ширкатлар, ҳиссадорлик жамиятлари ва жамоатчилик ташкилотлари мулки суғуртаси ҳамда фуқаролар мулки суғуртаси.

Фуқароларнинг ҳаёт даражаси суғуртаси иккита тармоққа эга: ишчилар, хизматчилар ва жамоа хўжаликлари аъзоларининг ижтимоий суғуртаси ҳамда фуқаролар шахсий суғуртаси.

Жавобгарлик суғуртаси эса қуйидаги тармоқларга эга: қарз суғуртаси ҳамда етказилган зарарни қоплаш суғуртаси. Бу фуқаролик жавобгарлиги суғуртаси ҳам деб юритилади.

Тадбиркорлик таваккалчиликлари суғуртасида иккита тармоқ мавжуд: даромадларни бевосита ҳамда билвосита йўқотилиш таваккалчиликлари суғуртаси.

Суғурталанувчиларни суғурталовчилар билан суғурта муносабатларига кириши ва суғурталанувчиларга қулайлик яратиш мақсадида суғурта тармоқларини конкрет суғурта турларига бўлиш зарурати пайдо бўлади.

Мулкий суғуртанинг бундай конкрет турларига қурилмалар, чорва ҳайвонлари, рўзғор буюмлари, транспорт воситалари, қишлоқ хўжалик экинлари ҳосили ва бошқа турли хўжалик категориялари суғуртаси мисол бўла олади.

Ижтимоий суғуртанинг конкрет турларига пенсия ва турли нафақалар суғуртаси киради.

Шахсий суғурта бўйича суғуртанинг қуйидаги турлари амалга оширилади: ҳаётни аралаш суғуртаси, ўлим ҳолати ва меҳнатга лаёқатини йўқотишдан суғурталаш, болалар суғуртаси, қўшимча пенсия суғуртаси, бахтсиз ҳодисалардан суғурталаш ва бошқалар.

Жавобгарлик суғуртаси бўйича — кредитни ёки бошқа қарзларни қайтара олмасликдан суғурталаш, юқори хавф-хатар манбалари эгаларининг фуқаролик жавобгарлиги суғуртаси, хўжалик фаолияти жараёнида зарар етказиш ҳолати бўйича фуқаролик жавобгарлиги суғуртаси ва бошқалар.

Тадбиркорлик таваккалчиликлари суғуртаси дастгоҳларни тўхтаб қолиши, савдодаги тўхталишлар натижасида зарар кўриш ёки фойда ололмаслик суғуртаси, янги техника ва тех-

нологияларни қўллаш таваккалчиликлари суғуртаси ва бошқа турларга бўлинади.

Ўзбекистон Республикасининг «Суғурта тўғрисида»ги қонунига мувофиқ мажбурий суғурта амалга оширилади. Мажбурий суғурта турлари, шартлари ва уни амалга ошириш тартиби Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан белгиланади.

Мажбурий суғуртани амалга ошириш ҳуқуқига давлат суғурта ташкилотлари эгадирлар. Шу билан бирга суғурта ташкилотлари мажбурий суғурта қилиниши лозим бўлган объектларнинг бут сақланиши устидан назорат ўрнатишга ҳақлидирлар.

Мажбурий суғуртани ажратиб турувчи тамойиллар қуйидагилар:

1. Мажбурий суғурта қонун йўли билан ўрнатилади. Шунга мос равишда суғурта қилдирувчи тегишли объектларни суғурталашга, суғурталовчилар эса, суғурта ҳодисалари рўй берганда тегишли суғурта тўловларини тўлашга мажбурдирлар.

Қонунчилик одатда қуйидагиларни белгилаб беради:

– мажбурий суғурталаниши лозим бўлган объектлар таркибини;

– суғурта жавобгарлиги ҳажмини;

– суғурта таъминоти даражаси ва меъёрларини;

– тариф ставкалари миқдорлари ва уларни ўрнатиш тартибини;

– суғурталовчи ва суғурталанувчиларнинг асосий ҳуқуқ ва мажбуриятларини.

2. Қонунда кўрсатилган мажбурий суғурта объектларини ёппасига суғуртага қамраб олиш. Бунинг учун суғурта органлари мамлакатда ҳар йили суғурталанган объектларни, ҳисобланган суғурта бадалларини ва уларни ўрнатилган муддатларда ундирилишини ҳисобга олиб борадилар.

3. Қонунда кўрсатилган объектларга мажбурий суғуртанинг автоматик равишда қўлланилиши. Суғурталанувчи хўжаликда суғуртага тегишли янги объект пайдо бўлганлиги ҳақида суғурта органларига хабар бериши шарт эмас. Бу мулк суғурта соҳасига автоматик равишда қўшилади. Навбатдаги рўйхатга олиш даврида ҳисобга олинади ва суғурталанувчига тўланиши керак бўлган суғурта бадаллари кўрсатилади.

4. Мажбурий суғуртани суғурта бадаллари тўланишидан қатъи назар амал қилиши. Агарда суғурта қилдирувчи тегишли

суғурта бадалларини тўламаган ҳолларда, бадаллар суд орқали ундириб олиниши мумкин. Суғурта бадаллари тўланмаган мулкнинг талофат кўриши ёки шикастланиш ҳолларида суғурта тўловлари тўланаверади, фақатгина суғурта бадаллари бўйича қарз ва кечиктирилган кунлар учун жарима суммаси ушлаб қолинади.

5. Мажбурий суғуртанинг муддатсизлиги. Мажбурий суғурта суғурталанувчи суғурталанган объектдан фойдаланиш даврининг тўла қисмида амал қилади. Мулкни бошқа шахсга ўтиши билан ҳам суғурта тўхтатилмайди. У фақатгина суғурталанган мулк тўла талофат кўргандагина ўз кучини йўқотади.

6. Мажбурий суғурта бўйича суғурта таъминотининг меъёрлаштирилиши. Суғуртавий баҳолаш ва суғуртавий қоплаш тартибини соддалаштириш мақсадида суғурта баҳосига нисбатан фоизларда ёки бир объектга сўмларда суғурта таъминотининг меъёрлари белгиланади. Мисол учун, шахсий ўтга чидамсиз уйлар учун амалдаги энг кам ойлик иш ҳақининг 15 баробари миқдорида.

Ўзбекистон Республикасининг «Суғурта тўғрисида»ги Қонунига мувофиқ томонларнинг хоҳиш-иродасига кўра амалга ошириладиган суғурта ихтиёрий суғурта ҳисобланади.

Ихтиёрий суғуртанинг шартлари томонларнинг келишувига асосан белгиланади. Суғурталанувчи ва суғурталовчининг ҳуқуқлари ҳамда бурчлари, шунингдек, ҳар бир суғурта турининг аниқ шартлари тегишли суғурта шартномалари билан белгилаб қўйилади.

Суғуртанинг ихтиёрий шакли қуйидаги тамойиллар асосида қурилган.

1. Ихтиёрий суғурта қонун асосида ва ихтиёрий равишда амал қилади. Қонун ихтиёрий суғуртага тегишли объектларни ва суғуртанинг умумий шартларини белгилаб беради. Конкрет шартлар эса суғурталовчилар томонидан ишлаб чиқиладиган суғурта қоидалари орқали тартибга солинади.

2. Суғуртада ихтиёрий қатнашиш тўла ҳолда фақат суғурталанувчилар учун характерлидир. Агар суғурталанувчининг хоҳиши суғурта қоидаларига зид келмаса, суғурталовчи объектни суғурта қилишдан бош тортиш ҳуқуқига эга эмас. Бу тамойил суғурталанувчининг биринчи талаби бўйича суғурта шартномаси тузилишини кафолатлайди.

3. Ихтиёрий суғуртани танлаб қамраб олиши. Барча шахслар ҳам унда иштирок этиш истагини билдиравермайдилар.

Бундан ташқари, шартномалар тузишда суғурта шартлари бўйича чегаралашлар ҳам амал қилади.

4. Ихтиёрий суғўрта доимо суғурта муддати билан чегараланади. Бунда муддатнинг бошланиши ва тугаши шартномада қатъий келишиб олинади. Шундан келиб чиқиб, суғурта қопламаси ёки суғурта суммаси суғурта ҳолати фақатгина суғурта даврида содир бўлгандагина тўланади. Ихтиёрий суғуртанинг узлуксизлигини фақатгина янги муддатга қайта шартнома тузиш йўли билангина таъминлаш мумкин.

5. Ихтиёрий суғурта фақатгина бир марталик ёки даврий суғурта бадаллари тўлангандагина амал қилади. Ихтиёрий суғурта шартномасининг кучга кириши бир марталик ёки биринчи суғурта бадалини тўланиши билан асосланади. Узоқ муддатли суғурта бўйича навбатдаги бадалнинг тўланмаслиги натижасида шартноманинг амал қилиши тўхтайди.

6. Ихтиёрий суғурта бўйича суғурта таъминоти суғурталанувчи истагидан келиб чиқади. Мулкий суғурта бўйича суғурталанувчи суғурта суммасини суғурта баҳоси чегарасида белгилаши мумкин. Шахсий суғурта бўйича суғурта суммаси шартномада томонлар келишуви орқали белгиланади.

## 4.4. ДАВЛАТ БЮДЖЕТИ

Давлат бюджети деганда мамлакатнинг даромадлари билан харажатларининг таққослама йиллик мажмуаси ёки давлатнинг кутилаётган даромадлар билан харажатларини таққослайдиган йиллик режаси тушунилади. Ҳар қандай мустақил давлат ана шундай ўз бюджетини шакллантиради. Бироқ давлат бюджетининг яратилиш ва ижроси ёки бу давлатнинг миллат тараққиёти хусусиятларига ва давлат олиб бораётган ташқи ва ички иқтисодий сиёсатга боғлиқ бўлади.

Ўзбекистон Республикаси мустақил давлат сифатида ўз бюджетини яратаётгани унинг миллий тарихида ғоят муҳим воқеликдир. Айниқса, Олий Мажлиснинг II чақириқ IV сессиясида «Бюджет тизими тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонунининг қабул қилинганлиги бюджетимизни шакллантиришнинг ҳуқуқий базасини яратилганлиги қувонарли ҳол бўлди. Ушбу Қонунда шундай дейилади: «Давлат бюджети – давлат пул маблағларининг (шу жумладан давлат мақсадли жамғармалари маблағларининг) марказлаштирилган жамғармаси бўлиб, унда даромад манбалари ва улардан тушумлар миқдори, шунингдек,

молия йили мобайнида аниқ мақсадлар учун ажратиладиган маблағлар сарфи йўналишлари ва миқдори назарда тутилади» дейилади.

Ушбу сессияда давлатимизнинг XXI асрнинг илк йили – 2001 йил учун ҳам даромад ва харажатларининг мажмуаси қабул қилинди. Унда мўлжалланишича, давлат харажатларининг даромадларга нисбатан фарқи, яъни давлат бюджетининг тақчиллиги 1,5 фоиз даражасида бўлади. Унинг 0,5 фоизи Марказий банк томонидан қопланиши белгилаб қўйилди.

Бюджет маблағлари қуролли кучлар ва давлат аппаратини сақлаш, ижтимоий соҳа (ижтимоий таъминот, соғлиқни сақлаш, маориф, фан ва ҳ.к.) ва халқ хўжалигининг тармоқларини молиялаштиришга сарфланади. Давлат инфратизм (йўллар, транспорт, алоқа)ни ривожлантириш билан боғлиқ бўлган ишлаб чиқариш йўналишини молиялаштиради. Харажатларнинг нисбати кўпгина омиллар билан белгиланади: Мамлакатнинг жаҳон тизимидаги ўрни, жамиятнинг ижтимоий-иқтисодий таркиби, тарихий анъаналари, ҳукумат бошида турувчи партиянинг дастурий мақсадлари ва ҳ.к.

Давлат бюджетининг даромад қисми асосан солиқ тушумларидан ташкил топади. Бюджетга шунингдек, ижтимоий суғурталаш фондларига бўлган тўловлар, давлат ссуда операцияларини кенгайтириши билан боғлиқ бўлган фоиз тўловлари тўпланади. Солиқлар ва мажбурий тўловларнинг 75% дан 90%гачаси корпорациялар фойдасидан ва аҳолининг даромадларидан ундириб олинади, қолган 10-25% мулк ва капиталга солинган солиққа тўғри келади.

Солиқ (фискал) сиёсати хўжалик жараёнларига давлат таъсирини ўтказиш усули ҳисобланади. Ҳукумат даромадга солиқ солишнинг ставкаларини ўзгартириш ҳисобига аҳоли ва корпорациялар “Қўлида” қоладиган маблағлар миқдорини тартибга келтириши мумкин. Тарихий тажрибадан маълумки: Ғарбнинг бир қатор мамлакатлар ҳукуматлари давлат харажатларини ва солиқ солишни ўзгартириш орқали иқтисодиётда жами талаб ҳажмини бошқача қилиб айтганда истеъмол ва сармоя харажатларнинг миқдорини тартибга солишга ва шу билан бирга иқтисодий коньюнктура (ҳолати)нинг ўзгаришини юмшатишга эришган.

Давлатнинг солиқ солиш даражасини пасайтириш ва давлат харажатларини кўпайтиришда ифодаланган экспансив (кенгайтирилган) бюджет сиёсати, иқтисодий инқирозларни

бартараф этиш, иқтисодий ривожланишнинг суръатларини жадаллаштириш учун қўлланилади. Ишлаб чиқариш ёки экспортни чеклашни мақсад деб билган рестриктив сиёсат иқтисодий коньюнктурани нормаллаштириш, инфляцион ўзгаришларнинг пасайтириш воситаси сифатида ўзини оқлади. Бюджет механизмнинг самарадорлиги унинг кредит-пул тизимидаги тадбирлар билан аниқланади. Пул эмиссияси ва кредит соҳасида чеклашлар билан мустаҳкамланмаган экспансив бюджет сиёсати инфляцияга олиб келса, рестриктив бюджет сиёсати эса қаттиқ пул-кредит чоралари билан биргаликда иқтисодий инқирозни келтириб чиқариши мумкин.

Ривожланган мамлакатларда бюджет жараённинг хусусияти шундаки, бюджетни яратилиши ҳақиқатда навбатдаги молия йил бошланмасдан бир йил олдин бошланади. Бюджетни тасдиқлаш, бу кўп босқичли мураккаб жараён бўлиб, уни шакллантиришнинг дастлабки босқичларида асосий рол ижро этувчи ҳокимиятга берилган ва қонун чиқарувчилар (парламент) бюджетни муҳокама қилишда давлат харажатларининг ҳажми ва таркибига таъсир этадиган кучли воситаларга эга.

Шуни алоҳида қайд этиш лозимки, жаҳон тажрибасида бюджет тақчиллиги деган нарса тасодифий ҳол эмас. Масалан, АҚШ давлат бюджети 1969 йилдан 1995 йилгача, Германия давлат бюджетида эса 1980 йилдан бошлаб бюджет тақчиллиги давом этмоқда. Одатда бюджет тақчиллиги ялпи ички маҳсулотга (ЯИМ) нисбатан 2-3 фоиздан ошмаслиги керак. Кўриниб турибдики Ўзбекистон Республикаси бюджети тақчиллиги жаҳон андозалари меъёрларидан деярли икки марта пастроқдир. Бунинг сабаби халқ хўжалигининг асосий тармоқлари белгиланган топшириқларни орттириб бажаришидадир. Масалан, 2000 йил якунига кўра, саноат маҳсулоти ишлаб чиқариш ҳажми 105,7 фоиз, қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ишлаб чиқариш ҳажми 103,2 фоизни ташкил этди. 2000 йилда 300 турдаги янги маҳсулот ишлаб чиқариш ўзлаштирилди. Энг қувонарли ҳоллардан бири яна шуки ички истеъмол бозоримизнинг тахминан 80 фоизи маҳаллий ишлаб чиқарувчилар ҳисобидан тўлдирилмоқда.

Бюджетимизнинг 2001 йилда жуда кам миқдорда тақчил бўлишининг асосларидан бўлиб ялпи ички маҳсулот ҳажмининг 2000 йилга нисбатан 104,5 фоизи бўлиши кўзда тутилаётгандир. Бюджет ўсишга саноат бўлиши кўзда тутилаётгандир. Бюджет ўсишга саноат маҳсулоти ҳажмининг 5,8 фоиз-

га, қишлоқ хўжалиги маҳсулоти ҳажмининг 5,5 фоизга, қурилиш ишлари ҳажмининг 3,6 фоизга, чакана савдо айланмасининг 7,4 фоизга ортиши орқали таъминланади.

Мамлакатимиз давлат бюджетининг 2001 йил учун кўзда тутилган нисбат жиҳатлари қуйидагилардир:

1) таълим тизимини тубдан ислоҳ қилиш, кадрлар тайёрлашнинг миллий дастурида кўзда тутилган ғоят улкан ишларни етарли молиявий ресурслар билан таъминлаш бюджетимизнинг алоҳида хусусиятларидир. Масалан, 2001 йилда замонавий илм даргоҳлари қуриш ва таълимнинг моддий техника базасини яратиш мақсадларига харажатларнинг 8,8 фоизини сарфлаш мўлжалланади. Ваҳоланки, бу 1999 йилда 7,8 фоизни ва 2000 йилда ҳам 7,8 фоизни ташкил этган эди. Бу кўрсаткич Марказий Осиёдаги қўшни давлатларда Ўзбекистондагидан 1,5:2 марта пастроқдир;

2) аҳоли соғлиғини сақлаш ва спорт ишлари ҳам Республикамизнинг 2001 йилги бюджетида ўзига хос ўрин тутади. Бу мақсадларга 77,3 млрд. сўм сарфлаш кўзда тутилди, яъни ялпи ички маҳсулотнинг 2,9 фоизи сарфланади. Бу масалада ҳам мамлакатимиз қўшни давлатлардан анча илгарида эканлигини қайд этиш ўринлидир;

3) сир эмаски даромад (фойда) солиғи давлат бюджети даромадларининг салмоқли ҳиссасини ташкил қилади. Ривожланган мамлакатлар тажрибасига кўра солиқ даражаси ялпи ички маҳсулотнинг 45-60 фоизини ташкил этади (масалан, бу кўрсаткич Белгияда 51,5, Данияда 60, Швейияда 58, Финландияда 53 фоизни эгаллаб келаётир). Бизнинг Республикамиз давлат бюджетида эса, бу кўрсаткич 2001 йилда атиги 26 фоиз бўлиши кўзланмоқда. Айни чоғда бу рақам 2000 йилдагидан 5 фоизга камроқдир. Даромад (фойда) солиқ ставкасининг 1995 йилда 38, 1998 йилда 35 фоиз эканлигини айтсак, бу камая бориш тенденциясига эга бўлаётганини тушуниш қийин эмас.

Бироқ мамлакатимизнинг солиқлар давлат даромадлари ичида ялпи ички маҳсулотга нисбатан сезиларли эканлигини эслатиб ўтиш лозимдир. Масалан, 2000 йилда 30,3 фоизни ташкил этган бўлса, 2001 йилда 30,1 фоизни ташкил этади. Ўзбекистон давлат бюджети 2001 йилда қуйидагича тартибда белгиланиб қўйилди:

Даромад бўйича — 1152,8 млрд. сўм.

Харажатлар бўйича — 1210,3 млрд. сўм.

Бюджет тақчиллиги — 57,5 млрд. сўм ёки тақчиллик даражаси — 1,5 фоизни ташкил қилади.

Албатта, реал иқтисодий ҳаёт бу кўрсаткичларга маълум ўзгартиришлар киритади. Аммо юқоридаги фикрлардан хулоса қилиш мумкинки, мамлакатимиз давлат бюджети бутун халқ хўжалиги, унинг барча тармоқлари инфратузилмаси олдига қўйилган вазифалардан муваффақиятли бажариш учун етарли молиявий (пул) ресурсларга эга бўлади.

## 4.5. МАРКЕТИНГ ВА МЕНЕЖМЕНТ

### Маркетинг

"Маркетинг" сўзи инглизча "market", яъни бозор, сотишдир. Маркетинг – инсоний фаолиятнинг жуда кенг турларини ўз ичига оладиган ҳодиса бозоршунослик маъносида ишлатилади.

Илмий адабиётда маркетингнинг ҳар хил тушунчалари мавжуддир. Олимларнинг бир гуруҳи маркетингни – товар ва хизматларни ишлаб чиқарувчилардан истеъмолчиларга етказиб беришга қаратилган тадбиркорлик фаолияти деб ҳисоблашади. Бошқалар эса, Америка маркетинг ассоциацияси, уни режалаштириш ва ниятни амалга ошириш, нарх шаклланиши, аниқ шахслар ва ташкилотларнинг мақсадларини қониқтирадиган ғояларни, товарлар ва хизматларни айрибошлаш ёрдамидаги ҳаракатини амалга оширадиган жараён деб тушунтиради. Учинчилари, маркетинг деганда маҳсулот сотувининг энг кўп ҳажмини таъминлашга йўналтирилган фирма фаолиятини ташкиллаштириш ва бошқаришнинг ягона тизимини тушунишади. Тўртинчи гуруҳ олимлари, маркетинг бу истеъмолчига қаратилган бозорни стратегик бошқариш тизими, бозор шароитида ишлаб чиқариш-сотиш фаолиятини тартибга соладиган тизим деб ҳисоблайдилар.

**Маркетинг мақсадлари** – талабни шакллантириш ва рағбатлантириш, фирма (корхона) иш режаларини ва қабул қилинадиган бошқарув ечимларнинг асосланишини таъминлаш, ҳамда сотувлар ҳажми, бозор улуши ва фойдани кенгайтиришдан иборатдир.

**"Ишлаб чиқарилган нарсани сотиш эмас, балки сотиладиган нарсани ишлаб чиқариш"** – бу маркетингнинг асосий шиоридир. Ишлаб чиқаришдан олдин ҳар бир истеъмолчининг аниқ талабини синчиклаб ўрганиш ва олинган маълумотларга

биноан товар сифатини яхшилаш, такомиллаштириш ва фақат шундан кейингина бу товар билан бозорга чиқиш керак.

Маркетинг бу маълум харидорларнинг янги товарга бўлган аниқ талабини ҳисобга олиш ва таҳлил қилишнинг илмий асосланган тамойилидир, яъни реклама ва рағбатлантириш чора-тадбирларни ўз ичига олган товар сотишни ташкил этиш ҳамда товарлар ҳаракати йўналишлари тизимидир.

Маркетинг ҳар биримизнинг ҳаётимизга тегишлидир. Бу турмушнинг белгиланган даражасини таъминлайдиган, одамлар эҳтиёжига қараб товар ва хизматларни ишлаб чиқарадиган ҳамда етказиб берадиган жараёндир. Маркетинг – маркетинг тадқиқотини, товар ишлаб чиқаришни, унинг тақсимланишини ташкил этишни, нарх ўрнатишни, реклама ва сотувни ўз ичига олади. Маркетинг, олди-сотди жараёнидан анча олдин бошланади ва ундан кейин ҳам узоқ давом этади. Маркетинг соҳасининг асосий тушунчалари бу: эҳтиёж, талаблар, сўровлар, товар, айрибошлаш, битим, бозор.

Талаб эҳтиёжларни ҳар томонлама ўрганиш ва ишлаб чиқаришни янада тўғри йўналтириш мақсадида уларни ҳисоб-китоб қилиш, ишлаб чиқариш жараёнини бошқарув тизимида маркетинг фаолиятининг бош мақсадини ташкил қилади. Талабни ўрганиш – маълум эҳтиёжларни қондирадиган товар ва хизматларга бўлган талабни аниқ белгилаш ҳамда бу талабни шакллантириш учун фан-техника тараққиёти, аҳолининг ўсиб борадиган харид қобилияти, маҳсулотнинг сифати ва ишончлилигига бўлган талаблар таъсирида қандай йўналишда ўзгаришини олдиндан кўришдир.

Маркетинг тижорат фаолиятининг махсус тури сифатида, монополиялар хўжалик ҳаётнинг муҳим омилига айланган XX аср бошларида АҚШда вужудга келган. 1908 йилда маркетинг билан боғлиқ муаммоларни ўрганадиган дастлабки фирма ташкил бўлиб, илк тадқиқотлар олиб борилган. 60-йиллар ўртасида АҚШнинг 500 йирик корпорацияларининг 80%и ўз фаолиятини маркетинг мақсадларига биноан ташкил этилган. Ҳозирда фирмалар маркетинг фаолиятига маҳсулот сотишдан тушган маблағларнинг 50%ини сарф қилишади. Маркетинг молиявий бошқариш, таъминот, унинг ташкилий тузилиши, кадрлар сиёсатини ўз ичига олган ҳолда корхонанинг бошқариш тизимига фаол таъсирини ўтказади.

Маркетинг тадқиқотларининг ўтказилиши ишлаб чиқаришни аниқ истеъмолчилар талабига мувофиқлаштиришга, конструкторлик,

ишлаб чиқариш, сотиш ечимларини, бозор талабини етарли даражада қондиришга қаратилгандир. Буларсиз юқори даражалаги сифатга, маҳсулотнинг рақобатлашувига эришиш, бозорда ўз ўрнини эгаллаш мумкин эмас. Демак маркетинг назария ва тадбиркорлик фаолиятини фалсафа фани сингари илмий ўрганишни ва бошқариш амалиётида фойдаланиш учун амалий ёндашувни талаб қиладиган илмдир. Амалий маркетинг соҳасидаги жаҳон тажрибасини ўрганиш ва мамлакатимиздаги мулк шаклларининг хилма-хиллиги шароитида унинг тамойилларини ва усулларини тезда амалга ошириш қарама-қарши ҳодиса — ишлаб чиқарувчининг якка ҳокимлигини бартараф қилишга ҳамда бутун иқтисодиётни инсон эҳтиёжлари, хоҳиши ва талабларини қондиришга қаратиш имконини беради.

## Маркетингнинг нархларни шакллантиришдаги роли

Маркетингнинг асосий муаммолари орасида иккитасига катта аҳамият берилмоқда: нархни қандай даражада ўрнатиш; қандай ва уни нима учун ўзгартириш керак. Демак, нархнинг шаклланиши — маркетинг дастурининг муҳим унсуридир. Нарх ҳақиқатан бу дастурнинг тўғри яратилишини ва амалга ошишини ифода этади. Агар товар белгиланган нархда сотилса, бу муваффақият қозонганлигини билдиради, агар истеъмолчи уни бу нархда сотиб олмаса, бу ҳолат омаддан узоқ бўлади.

Нарх фойда кўришга бевосита таъсир этадиган омилдир, чунки фойда савдодан тушган жами пул ва барча харажатлар ўртасидаги фарқдир. Сотув ҳажми ишлаб чиқариш харажатлари белгилайдиган нарх даражасига боғлиқдир.

Ишлаб чиқариш харажатлари доимий, ўзгарувчан ва ялпи харажатларга бўлинади.

Доимий харажатлар бу ишлаб чиқариш миқдорига боғлиқ бўлмаган ўзгармас харажатлардир (биноларнинг ижара ҳақи, иссиқлик билан таъминлаш ва ҳ.к.).

Ўзгарувчан харажатлар бу ишлаб чиқариш ҳажмига бевосита боғлиқ бўлган харажатлардир.

Ялпи харажатлар — доимий ва ўзгарувчан харажатлар йиғиндисидан иборатдир. Нарх ишлаб чиқариш ялпи харажатларни ва муомала харажатларининг ўрнини қоплаши ва қандайдир фойда олишни таъминлаш керак. Нархнинг энг юқори чегараси талаб билан белгиланади (нарх ва талаб бир-бирига тескари нисбатда бўлади). Нарх қанчалик юқори бўлса,

шунчалик талаб пасаяди, акс ҳолатда эса тескари нисбат рўй беради.

Кўпгина товарлар учун нарх кўпайиши талабнинг пасайишига олиб келади ва талаб кўрсаткичларига эгилган ёки тўғри чизиқ бўйича пастга қараб ҳаракат қилади.

Харидоргир товарлар ҳолатида боғланиш мураккаброқ кечади. Сотувлар ҳажми нуқтаи назаридан нарх ўзгаришига харидорларнинг сезувчанлиги нарх эгилувчанлиги билан аниқланади.

**Нарх эгилувчанлиги** – бу нарх ўзгаришига қараб талабнинг ўзгариш даражаси, агар эгилувчанлик кўрсаткичи бирдан кўп бўлса, талаб эгилувчан бўлади ёки нархнинг оз миқдорда ўзгариши талабнинг сезиларли ўзгаришига олиб келади.

Эгилувчан бўлмаган талаб, нархнинг ўзгаришини талабга сезиларли таъсири бўлмаган ҳолда (эгилувчан бирликдан кам бўлганда) рўй беради.

Қўшма талаб унинг ўзгариши даражасини нарх ўзгариш даражасига мос келганда рўй беради.

Нарх эгилувчанлиги талаб ўзгаришининг (фоизда) нарх ўзгаришига (фоизда) бўлган нисбати сифатида қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$\text{Нарх эгилувчанлиги} = \frac{(T_1 - T_2) - (H_1 \pm H_2)}{(H_1 + H_2) - (H_1 - H_2)}$$

бу ерда: $T_1$ - дастлабки талабнинг миқдори;
$T_2$ - ўзгарган талабнинг миқдори;
$H_1$ - дастлабки нархнинг даражаси;
$H_2$ - ўзгарган нархнинг даражаси.

Талаб эгилувчанлигига товарларнинг ўзаро ўриндошлиги ва эҳтиёж муҳимлиги таъсир этади. Агар мол гўшти сезиларли қимматлашса харидорлар чўчқа ёки қўй гўштига эътиборни қаратишади, транспортнинг айрим турлари қимматлашса, харидорлар бошқа транспорт воситасидан фойдалана бошлашади. Агар товарнинг ўрнини бошқа товар боса олмаса, харидор янги нархга кўника бошлайди. Лекин, бу ўз навбатида эҳтиёжнинг муҳимлиги билан боғлиқ, чунки товар дастлабки эҳтиёжни қондирмаса, у сотиб олинмаслиги ҳам мумкин. Талаб эгилувчанлиги бир хил буюм учун нарх ўзгариши доирасига боғлиқ ҳолда ўзгариши мумкин.

Нарх маркетингнинг бошқа воситалари қаторида истеъмолчилар назарида товар ҳақида маълум "Тасаввур"ни ҳосил қилади. Аксарият ҳолларда харидорлар нарх сифатга

боғлиқ деб ҳисоблашади. Шу боис нархнинг пасайтирилиши харидорлар сонини оширмай, балки уларни камайтириб юборади, чунки истеъмолчилар баҳонинг пасайишини товар сифатининг ёмонлашуви туфайли юз берди деб ҳисоблашади.

Зебу-зийнат буюмлари — алоҳида ҳолатлар. Уларнинг юқори баҳосини сотувнинг муҳим унсури деб ҳисоблаш мумкин. Бундай қимматбаҳо товарларни харид қилувчилар юқори баҳони фақат энг яхши сифат кафолатигина эмас, ўзининг юқори ижтимоий хусусиятини белгилайдиган ва уларни бевосита ўзининг юқори истеъмол қобилиятини исботлайдиган омил деб ҳисоблайдилар.

Демак, талаб нафақат иқтисодий омиллар балки руҳий жиҳатлар билан ҳам аниқланади.

Товар баҳосининг аниқ миқдорига фойда кўриш, бозорни эгаллаш ва сақлаб қолиш, баҳо сиёсатининг бир хиллигини таъминлаш, харид фаоллигига таъсир этиш каби компания мақсадлари таъсир этади. Айрим мақсадларга мутлақо тескари бўлган йўллар билан эришиш мумкин. Фойданинг ўсиши — бир томондан, товар бирлигининг юқори баҳоси билан, иккинчидан, сотувлар ҳажмининг кўпайиши, баҳо пасайишининг рағбатлантирилиши орқали таъминланиши мумкин. Компания нарх стратегияси товарнинг ҳаётийлиги босқичининг хусусиятларини ҳисобга олади. Масалан, бозорга янги товарни чиқарадиган фирма, икки муқобил стратегиядан биттасини — "қаймоғини олиш" ёки "Бозорга суқилиб кириш"ни танлаб олади.

1. **"Қаймоғини олиш"** — янги товарга энг юқори даражада баланд баҳони ўрнатиш, талаб пасайганда эса уни тушириш. Бу ҳолат янги харидорларни ўзига жалб қилиши керак. Чунки дастлабки юқори баҳо истеъмолчида "Сифатли товар тасаввури"ни шаклланишига кўмаклашади. Бу стратегиянинг нуқсони шундаки, юқори баҳо рақиблар сонини орттиради.

Машҳур япон фирмаси "Мацусита Дэнки" фирмаси ҳам "Қаймоғини олиш" стратегиясини маъқул кўрган. 70-йилларнинг бошида фирма 44 минг иенага тушган рангли телевизорларни бозорда 175 минг иенадан сотган.

2. **"Бозорга суқилиб кириш"** — кўпроқ харидорларни тортиш ва бозорни батамом эгаллаш учун янги товарни пасайтирилган баҳода сотишдир. Бундай иш юритишнинг афзаллиги шундаки, кенг миқёсда ишлаб чиқаришда эришилган юқори натижа ҳисобига олинган фойда якка буюмлар сарфини қоплайди. Бу

ўз навбатида молиявий сарфларни талаб этади ва майда ҳамда ўрта корхоналарнинг "Бозорга суқилиб кириши"га йўл бермайди.

Маркетинг дастурида нарх ташкил топишининг роли рақобатнинг тавсифига ва даражасига боғлиқ бўлади.

Соф рақобат шароитида талаб ва таклиф ўзгариши ўз-ўзидан шаклланадиган баҳоларга онгли равишда таъсир этиши мутлақо мумкин эмас. Бозорнинг монополистик таркибида сотувчилар томонидан баҳоларни белгилашга шароит вужудга келади. Харидорнинг баҳони белгилаш имкониятига эга бўлиши харидорларнинг чекланган сони бўлганда юз беради.

Рақобат нархга асосланган рақобат ва нархсиз рақобат бўлади.

Нархга асосланган рақобат — бу баҳолар кўмагида истеъмолчи учун кураш олиб боришдир. Баҳосиз рақобат — маҳсулот сифати, уни ишлаб чиқарувчи технологияларнинг такомиллашуви, сотувдан кейинги хизмат даражаси, сотувни ташкил этиш, харидорларнинг эҳтиёжини ҳисобга олиш даражасида ифодаланадиган рақобатдир.

Баҳони ташкил этиш жараёнини кетма-кет босқичларнинг — масалани қўйиш, талабни аниқлаш, харажатларни баҳолаш, рақиблар товар ва баҳоларининг нисбий таҳлили, баҳо ташкил топишининг усулини танлаш, қатъий баҳони ўрнатиш каби босқичларининг йиғиндиси сифатида кўрсатиш мумкин.

Баҳоларни ташкил этиш усулини танлашга қуйидаги омиллар таъсир этади:

- бозорнинг аниқ шароитлари (монополлашув даражаси, талаб эластиклиги, истеъмолчиларнинг нуфузли ва истеъмол имконияти);

- сотиладиган маҳсулотнинг тавсифи (янгилик даражаси, бошқа товарларга ўхшашлиги ва афзаллиги, патент ҳимояси даражаси);

- фирманинг тегишли тармоқдаги ҳолати (молиявий ҳолати, бошқа ишлаб чиқарувчилар билан алоқадорлиги ва ҳ.к.).

Сотувчи нархни ўрнатаётганда, маркетинг маслаҳатларига биноан, харидорнинг нархни қабул қилиш руҳиятини ҳисобга олиш керак. Кўпчилик мутахассисларнинг фикрига кўра нарх албатта тоқ сонда белгиланиши лозим. Хусусан АҚШдаги савдо дўконларида "Жуфт" сондаги нарх белгиларини учратиш қийин. Савдогарлар 4990 долларлик нархларни ўрнатишини қулай деб топишади. Бунинг асосий маъноси шундаки,

харидор ҳақиқатда 5000 доллар тўлаган ҳолда (10 доллар ҳисобга кирмайди), бу нархни тезроқ 4000 қанчадир деб қабул қилади. Бундан ташқари, харидорлар қайтим олишни маъқул кўришади. Айрим сонлар алоҳида жозибаликка эга деган фикр ҳам мавжуд. Масалан, 99 центлик баҳо истеъмолчининг назарида 44 ёки 77 центлик баҳодан яхшироқдир.

Фирмалар стандарт ёки турланадиган нархлар сиёсатини уюштирадилар.

Стандарт нарх – узоқ муддат ичида ўзгармайдиган нархлардир. Стандарт нархлардан фойдаланган ишлаб чиқарувчи харажатлар ошган ҳолда, нархни оширишга эмас, балки идишдаги бўлган маҳсулот ҳажмини камайтиришга ҳаракат қилади.

Турланадиган нархлар ҳаражатлар, талабдаги ўзгаришларга қараб амал қилади. Мисол сифатида мавсумий товарларнинг нархларини келтириш мумкин.

Уруш ва турғунликлар нархларнинг ўсишига ҳам, пасайишига ҳам олиб келиши мумкин. Умумий йўналиш-нархларнинг ўсиши.

## Менежмент ва менежерлар

Фирма фаолиятининг бозор шароитига мослашиб туришида менежмент катта аҳамиятга эга. Кенг маънода менежмент махсус бошқариш фаолиятини билдиради.

Менежмент фирманинг ишлаб чиқариш, тижорат ва молиявий фаолиятини бошқариш бўлиб, фирма жамоасининг гуруҳий манфаатига хизмат қилади.

Менежмент ёки бошқаришнинг объекти корхона фаолияти, унинг суъбекти эса бошқариш ишини бажарувчи идоралар ва уларнинг ходимларидир. Фирмани бошқариш – менежерларнинг касбий фаолияти ҳисобланади.

Менежерлар махсус тайёргарлик кўрган, бошқаришнинг сир-асрорлари, қонун-қоидаларини чуқур билувчи малакали мутахассислар – ёлланма бошқарувчилар бўлиб, аҳолининг алоҳида ижтимоий қатламини ташкил этади.

Менежмент иши – корхона фаолиятига тегишли қарорлар қабул қилиш ва унинг ишини ташкил этишдан иборат ва юқори, ўрта ва қуйи поғоналардан ташкил топади.

Юқори поғонодаги менежмент фирма истиқболини белгилаш, унинг келажаги учун аҳамиятли чора-тадбирларни ишлаб чиқиш билан шуғунланади, бир сўз билан айтганда, фирма

стратегиясини ишлаб чиқади ва уни амалга оширади. Бу ишни олий мартабадаги менежерлар бажаради.

Ўрта поғонадаги менежмент фирма фаолиятининг айрим томонлари, чунончи, ишлаб чиқариш, товарларни сотиш, нарх белгилаш, молия фаолияти, янги товарларни ўзлаштириш, технологияни қўллаш, меҳнатни ташкил этиш кабиларни бошқариш билан шуғулланади. Бу ишни ўрта тоифадаги менежерлар бажарадилар.

Қуйи поғонадаги менежмент қуйи бўғиндаги, масалан, цех, бўлим, бригада доирасида ишни ташкил этиш, кунлик, ҳафталик, ойлик ва иш топшириқларининг бажарилишини бошқариб боради.

## Менежмент турлари

Менежмент умумий ва функционал менежментга бўлинади. Умимий менежмент фирма фаолиятининг ҳамма томонлари ўзаро мослаштириб, фойдани максимумлаштиришдан иборат мақсадга хизмат қилади. Функционал менежмент фирма фаолиятининг айрим жиҳатларини бошқариш бўлиб, унга ишлаб чиқариш, савдо-сотиқ, ишчи-хизматчилар меҳнатини бошқариш кабилар киради.

### Фирманинг менежмент тизими

| Менежмент турлари | Кутиладиган мақсад | Эришилган натижани баҳолаш |
|---|---|---|
| I. Умумий менежмент | Фойдани максимумлаштириш | Стратегик топшириқларнинг бажарилиши |
| II. Функционал менежмент | Турли бўғинлар иш самарасини ошириш | Белгиланган хусусий топшириқларнинг бажарилиши |
| 1. Харажатларни бошқариш | Тежамкорликни таъминлаш | Харажатларни пасайтириш |
| 2. Молиявий менежмент | Қўйилган пулни самарали ишлатиш | Ўз бозорини кенгайтириш |
| 3. Маркетинг иши | Товар сотиш ҳажмини ошириш | Ўз бозорини кенгайтириш |
| 4. Ходимлар ишини бошқариш | Ишчи-хизматчилар меҳнатини оқилона ташкил этиш | Моддий ва меҳнат ресурсларидан унумли фойдаланиш |
| 5. Ишлаб чиқариш менежменти | Ишлаб чиқариш операциялари самарасини таъминлаш | Моддий ва меҳнат ресурсларидан унумли фойдаланиш |
| 6. Илмий-техникавий ишларни бошқариш | Янги маҳсулотни ўзлаштириш | Маҳсулот сифатининг яхшиланиши |

Умумий менежмент доирасида фирманинг мақсади, унга эришиш воситалари, қайси бозорга кириб бориш, бозорда қандай ҳаракат қилиш, пулни қайси ишларга сарфлаш ёки сарфламаслик

масаласи ҳал қилинади. Функционал менежментда эса белгиланган мақсадга эришиш учун фирманинг турли бўғинлари бирбирларига мос ишланиши таъминланади, моддий, меҳнат ва молия ресурсларининг самарали сарфланиши ҳал қилинади. Функционал менежмент таркибида молиявий менежмент алоҳида ўрин тутади ва молиявий ресурслар (пул)га талабни аниқлаш, керакли пулни топиш, уни самарали ишлатиш вазифаларини ҳал қилади. Фирманинг молиявий ҳолати фойда миқдори ва манбаи, қанча пул қарзи борлиги, ликвидлиги, яъни ўз пул мажбуриятларини тўлай олиш қувватига қараб аниқланади. Менежмент яхши йўлга қўйилса хатар кам бўлади, фирма бойиб боради. Функционал менежментга маркетинг иши ҳам киради.

Маркетинг фирмани бозор билан боғлаш демакдир. Умумий функционал менежментнинг яхлитлиги ҳар бир фирманинг менежмент тизимини ташкил этиш.

## Бошқариш усуллари ва менежментнинг самарадорлиги

Менежмент ишида бошқаришнинг уч усули қўлланилади. Иқтисодий усулда кутилган мақсадларга эришиш иқтисодий воситалар ёрдамида амалга оширилади. Бу усулда кишиларнинг шахсий ва гуруҳий манфаатларини юзага чиқариш орқали уларнинг самарали ишлаши таъминланади. Шу мақсадда қўшимча иш ҳақи тўлаш, мукофотлар бериш бир йўла катта пул билан тақдирлаш кабилар қўлланилади. Маъмурий усулда бошқариш буйруқ ва фармойишлар орқали олиб борилади. Ижтимоий-психологик усул ижтимоий-маънавий вазиятга таъсир этиш орқали кишиларнинг феъл-атвори, руҳиятини ҳисобга олиб уларнинг ижтимоий талабини қондириш орқали бошқаришни билдиради.

Менежмент иши ички ва ташқи ахборотга асосланади. Ички ахборот корхона ва унинг айрим бўғинларининг ишига оид малумотлар, ташқи ахборот бозорининг аҳволи, бозордаги ўзгаришлар, рақиблар, шериклар ва мижозларниншг хатти-ҳаракатига тегишли маълумотлардан иборат бўлади. Ахборот умумлаштирилади, унга таянган ҳолда бошқаришга оид қарорлар қабул қилинади, ҳаракатлар амалга оширилади. Менежмент иши ҳам сарф-харажатлар талаб этади. Унинг самарасини аниқлаш учун олинган натижалар менежмент сарфларига таққосланади:

$$S = \frac{\Delta F}{\Delta W_m},$$

бунда, $S_m$ – менежмент самараси;

$\Delta F$ – қўшимча олинган фойда;

$\Delta W_m$ – қўшимча менежмент харажатлари.

Келтирилган формула воситасида қўшимча менежмент сарфи фирма учун нима берганлиги аниқланади. Менежерларга менежмент самарасига қараб ҳақ тўланади. Шу сабабли, масалан, АҚШда менежерларнинг бир йиллик даромади 50 минг доллардан 3 миллион далларгача боради. Менежмент ўта муҳим ва масъулиятли иш. Фирманинг тақдири менежмент хизматига боғлиқ. Шу сабабли яхши менежерларни тайёрлаш, уларнинг малакасини оширишга пулни аямаслик ҳозирги замон тадбиркорлигининг талаби ҳисобланади.

## Мавзу бўйича назорат саволлари

1. Бозор механизми қандай иқтисодий усуллар йиғиндисини ифодалайди?
2. Бозорнинг иқтисодий вазифалари нималардан иборат?
3. Ссуда фоизи нима ва унинг нормаси қандай қилиб тартибга солинади?
4. Кредит, унинг турлари ва вазифаларини тушунтириб беринг.
5. Банк тизими қандай давлат муассасаларининг йиғиндиси ҳисобланади?
6. Банкларнинг турлари ва таъсис сармоялари шаклланиш йўллари?
7. Солиқ ва унинг асосий функцияларини кўрсатинг.
8. Солиқ сиёсатининг моҳияти нимадан иборат ва солиқларнинг таснифини беринг.
9. Солиқ тизимининг асосий қоидалари қайсилар?
10. Солиқни ундириш усуллари неча хил бўлади?
11. Суғуртанинг моҳияти ва вазифалари нимадан иборат?
12. Суғурта субъектлари ва объектларини айтиб беринг.
13. Давлат бюджети моҳияти ва унинг шаклланиши қандай юз беради?
14. Маркетинг нима ва у қандай вазифани бажаради?
15. Менежментнинг моҳияти ва турлари, усулларини кўрсатиб беринг.

# V БОБ. ИҚТИСОДИЁТНИ ДАВЛАТ ТОМОНИДАН БОШҚАРИШ

## 5.1. ИҚТИСОДИЁТНИ БОШҚАРИШДА ДАВЛАТНИНГ ЎРНИ ВА РОЛИ

### Давлатнинг иқтисодиётдаги ўрнига турлича назар

Классик мактаб иқтисодчиларининг фикрича, хусусий тадбиркорлар айрим товар ва хизматларни ишлаб чиқармаса ёки уни эплай олмаган тақдирда (масалан, миллий мудофаага тегишли) давлат бу юмушларни ўз зиммасига олмоғи лозим. Аммо давлатнинг бундай ишлардаги иштирок этиши кам бўлиши керак.

Пол Самуэльсон эътироф этишича, классик мактаб бозор ҳал қилиши лозим деб ҳисоблаган кўплаб муаммолар аслида унинг таъсирига бўйсунмайди. Инсон фаолиятининг охир-оқибати боис атроф-муҳит ифлосланади, истеъмол маҳсулотлари, идишлар йўл чеккаларини банд қилади, самолётларнинг шовқини нормал ҳаёт кечиришга ҳалақит бериб, инсон соғлиғига зарар келтиради. Аммо бозор иқтисодиёти шароитида соғлиққа зарар келтирадиган ва атроф-муҳитни ифлосланишига айбдор бўлган шахслардан жарима ундириш тартиби яратилмаган. Соғлиқни сақлаш, маориф, саноат чиқиндилари талаб ва таклиф қонунига бўйсунмайди. Демак, давлат иқтисодиётдаги мақсадларни аниқлаш вазифасини ўз зиммасига олиши ва шу мақсадларга эришиш учун ўз мавқеидан фойдаланиши керак.

М. Фридман талаб ва таклифни энг кучли фойдали восита деб ҳисоблайди. Унинг фикрича, давлатнинг иқтисодиёт учун энг керак хизмати шуки, тадбиркорликка (ишбилармонликка) аралашмай, бозорга “ўз ишини қилиш” имкониятини беришдир.

### А. Смитнинг "Кўринмас қўл" тамойили

"Иқтисод илмининг отаси" Адам Смит "Халқлар бойлигининг манбаи ва сабабларини ўрганиш" (1776 йил) китобида миллат фаровонлигини нима юзага чиқаради, деган саволга жавоб бермоқчи бўлади.

Унинг фикрича, миллатнинг бойлиги ишлаб чиқариш жараёнида яратилади. Ишлаб чиқарилган неъматларнинг миқдори инсон меҳнати, ишлаб чиқаришнинг бошқа омиллари (табиий ресурслар ёки "Ер", капитал: фабрикалар, машиналар, асбоб-ускуналар; тадбиркорлик ёки товарларни ва хизматларни ишлаб чиқариш учун керак бўлган бошқарув ва ташкилий маҳорати) билан бирикишнинг сифати билан белгиланади. Бу бирикиш қанчалик самарали бўлса, шунчалик маҳсулот ҳажми ва миллат бойлиги ҳам кўп ортади. А. Смит миллат бойлиги меҳнат унумдорлигининг ўсишига асос яратувчи меҳнат тақсимоти билан аниқланади, деган хулосага келади. Албатта, бунга эришиш учун иш жойида одамлар ишлаб чиқариш жараёнининг ҳаммасини тўлиқ эгаллаб олиш ўрнига аниқ ихтисослашган меҳнат ҳаракатларини бажариш билан банд бўлиши лозим.

Меҳнат тақсимоти ҳаракатга келиши учун барча ҳар хил ишлаб чиқариш жараёнлари (ишлаб чиқариш омиллари) ва тайёр маҳсулотлар бир-бири билан узвий боғланишда бўлиши керак. Бу жараён беқиёс мувофиқлаштирувчи бўлган бозорда амалга оширилади.

А. Смит таълимотининг марказий ғояси шундан иборатки, агар давлат иқтисодиётни бошқаришга аралашмаса, иқтисодиёт янада яхшироқ ривожланади. Давлат "laissez-faire"[1] ("Ҳаммаси ўз йўлидан бораверсин") сиёсатини юритиши ва рақобатни чеклашда ўзини тийиши керак. Бундай шароитда корхоналар хусусий иқтисодий манфаат йўлида истеъмолчиларга керакли маҳсулотларни энг паст нархда ишлаб чиқаришга мажбур бўлишади. Улар бунга жамият манфаатлари йўлида эмас, балки ўз рақибларини доғда қолдирган ҳолда кўп фойда олиш учун бош қўшишади. Аммо бу "Манманлик" жамият учун фойдалидир, чунки кўп яхши товарлар ва хизматлар яратилади ҳамда уларнинг нархи паст бўлади. Фақат рақобатгина новвойни яхши нон ёпишга, чорвадорни яхши гўшт етиштиришга, пиво тайёрловчини сифатли ичимлик чиқаришга ундайди. Рақобат шароитида фақат истеъмолчиларнинг талабини қондиришга қодир бўлган ишлаб чиқарувчиларгина яшаб қолишади.

---

[1] Бу сўзлар Француз олими Пьяр Ленезан де Буагильберга (XVII-XVIII аср) таалуқлидир.

## Ҳозирги даврда давлатнинг бозор иқтисодиёти билан бўладиган ўзаро муносабатлари

Ҳозирги ишлаб чиқаришни давлат иштирокисиз тасаввур қилиб бўлмайди. Лекин бу давлат органларининг фирмалар ички фаолиятига, бизнес оламига аралашувини англатмайди. Давлат истеъмолчилар ва ишлаб чиқарувчиларнинг манфаатларини ҳимоя қилиш билан бирга бозор тартиблашига бўйсунмайдиган ҳаётий муаммолар (экология, соғлиқни сақлаш, фан, маориф, ижтимоий таъминот ва ҳ.к.)ни ижобий ҳал этиш йўлини назорат қилиши керак. Ривожланган бозор муносабатларига асосланган жамият ҳаётида, бир томондан, асосли ролни бозор ва рақобат ўйнаган ҳолда, иккинчидан, бозор ва рақобатнинг кафолати бўлиб давлат ҳисобланади.

Давлат фаол инвестицион сиёсатни олиб бориб, миллий иқтисод учун зарур бўлган тармоқларга ёрдам бериши керак. Бунинг учун у бюджет молиялаштирилиши, солиқ, кредит, квота, лицензия каби давлат қўлида бор бўлган бошқа барча восита ва имкониятлардан унумли фойдаланиши керак. Буни амалга ошириши учун давлат миллий хўжаликдаги ўз улушига эга бўлиши лозим. Ғарб мамлакатларидаги асосий тармоқларда – энергетика, транспорт ва алоқа ҳамда пўлат ишлаб чиқариш саноатида, оғир машинасозликда, ҳаво, денгиз ва космик воситалар қурилишида давлат корхоналарнинг улуши салмоқлидир. Ғарб мамлакатларида давлат секторида миллий маҳсулотнинг ўрта ҳисобда 20%га яқини яратилади. Сервис ва хизматлар борасида давлат секторининг улуши унчалик эмас.

Давлат тараққий этган солиқ сиёсати, ижтимоий тўловлар, айрим товар ва хизматларни ишлаб чиқаришни бевосита молиялаштириш, миллий иқтисод ривожига таъсир этадиган йирик корпорацияларга ёрдам бериб, ривожланиш стратегиясини аниқлаган ҳолда “Бозордаги емирилишларни” йўқ қилади. Давлат бизнесни ривожлантириш, аҳолини бошқа (меҳнатдан ташқари) ресурслар билан таъминлаш ҳамда даромадларни мувофиқлаштириш учун керакли шароитларни яратади.

## Бозор иқтисодиётининг тартибга солиниши

Тартибга солинадиган бозор иқтисодиёти – бу эркин бозор иқтисодиёти, лекин бу давлат томонидан иқтисодий тадбирлар (солиқлар, дотациялар, кредит фоизлар, давлат буюртмасини

олиш имтиёзлари) ёрдамида ҳамда такомиллашган қонунчилик йўли билан амалга оширилади. Бозорни тартибга солишнинг уч хил даражаси бор. Биринчиси – бозор ўз-ўзини тартибга келтиради яъни товар ишлаб чиқарувчилар эркин бўлгани ҳолда талаб, таклиф ва рақобатга қараб ўз фаолиятини бозорга мослаштиради. Иккинчи даражаси – бозор муносабатларини институтлар, фуқаролар жамияти воситалари билан тартибга келтириш. Ривожланган бозорда ишлаб чиқариш ва айрибошлаш иштирокчиларининг ўзаро маданий муносабатларни таъминлайдиган, кўплаб хусусий манфаатлар тўқнашувини юмшатадиган тадбирлар қўлланади, ишлаб чиқаришда ўз-ўзини бошқариш идоралари, ширкат жамоалари ва бошқа кўпгина тизимлар иқтисодни тартиблайди. Бугун ривожланган мамлакатларда миллий маҳсулотни ишлаб чиқариш "Фаолият уйғунлигининг" натижасидир. Демак, ишчи, олим, менежер, тадбиркор – бу тенг ҳуқуқли яратувчилардир. Маҳсулот ва хизматларни ишлаб чиқаришнинг барча иштирокчилари яратади ва уларнинг умум фойдасини ташкил қилади. Бу эса жамиятда иқтисодий манфаатларнинг тенглигига, ижтимоий кучларнинг мувозанатига кўмаклашади.

Ижтимоий шерикчилик ҳамма иқтисодий манфаатларнинг уйғунлиги энг аввало, фуқаролар жамияти даражасида таъминланади. Учинчи босқич – давлат томонидан тартибга келтириш. Бозорни тартибга келтиришда ҳукуматнинг уч йўналишдаги – қонун чиқарувчи, ижро этувчи ва суд идоралари иштирок этади.

### Бозорни тартибга келтиришнинг маъмурий ва иқтисодий усуллари

Замонавий бозор хўжалиги билвосита (иқтисодий) ва бевосита (маъмурий) усуллар билан тартибга келтирилади. Бозор тизимида бўладиган жарёнларга давлатнинг фаол таъсирини ўтказишда иқтисодий воситалар асосий ўринни эгаллайди. Иқтисодий усуллар ёрдамида инфляцияни жиловлаш, пул қадрини таъминлаш, иқтисоднинг ўсишини таъминлаш, миллий манфаатларни ҳимоя қилишга эришилади.

Иқтисодий ва маъмурий усулларни бир-биридан ажратиш шартлидир. Ҳар бир иқтисодий тартибга солиш воситаси ўзида маъмурийчилик унсурини ҳам ифода этади, чунки у давлатнинг маълум назорати остида бўлади. Масалан, баҳолар устидан

бевосита назоратни таъминлаш мақсадида давлат товар ишлаб чиқарувчилар учун махсус иқтисодий тартиб яратади, уларни ишлаб чиқариш дастурларини қайта кўриб чиқишга, капитал қўйилмаларни молиялаштиришнинг янги манбаларини қидириб топишга мажбур қилади ва ҳ.к. Иқтисодий ва маъмурий усуллар бир-бирларига қарама-қаршидир.

Маъмурий усуллар иқтисодий танловнинг эркинлигини чеклайди, айрим пайтларда эса умуман уни йўқ қилади. Бу иқтисодий зарурат чегараларидан чиқиш, маъмурий-буйруқбозлик устивор тизимга бўлган жойда учрайди, бу ерда ишлаб чиқаришни, унинг таркибини, маҳсулотнинг истеъмол жиҳатларини, иш ҳақини, фойда ва унинг тақсимланишини, таъминотчилар ва истеъмолчилар билан бўлган алоқаларни, бир сўз билан айтганда, бутун хўжалик жараёнини ўз ичига олади. Мана шундай усул режали буйруқбозлик тизимига хос бўлади. Бозор иқтисоди бор жойда эса маъмуриятчилик чекланади, унинг ўрнига иқтисодий воситалар қўлланади.

Бозор тизимида давлатнинг иқтисодий вазифалари ҳар хил. Уларнинг энг муҳим бештаси қуйидагилардан иборат:

1. Бозор тизимининг самарали ишлашига кўмаклашадиган ҳуқуқий асосни ва қулай ижтимоий шароитни яратиб бериш.

2. Рақобатни ҳимоялаш. Эркин тадбиркорлик тизими, талаб ва таклиф қонунлари рақобатга тобе бўлгани учун давлат "ўйин қоидаларини" аниқлаб, бозордаги шароит ва иқтисоднинг ҳолати хусусида маълумот бериш, тортишувларни ечишда ёрдам уюштириш йўли билан рақобатни рағбатлантиради ҳамда ҳимоя қилади.

3. Даромад ва бойликни қайта тақсимлаш.

4. Миллий маҳсулот таркибини ўзгартириш мақсадида ресурсларнинг тўғри тақсимланишига эришиш.

5. Иқтисодиётни барқарорлаштириш, яъни иқтисодий ҳолатларнинг ўзгариши асосида пайдо бўладиган бандлик ва инфляция, бюджет дефицитини назорат қилиш ҳамда иқтисодий ўсишни рағбатлантириш.

АҚШ иқтисодиётида тартибга солишнинг маъмурий усуллари етарли даражада самарали таъсир этадиган, айрим пайтларда эса уларни қўллаш мутлақо мажбурий бўлган беш соҳа аниқланган.

**Биринчи соҳа.** Монопол (якка ҳукмрон) бозорлар устидан бевосита давлат назоратини ташкил этишнинг махфий зарурати.

**Иккинчи соҳа.** Бозор жараёнларининг ёндош самараси, уларнинг атроф-муҳит ва қайта яратилмайдиган ресурслар ҳолатига таъсирини тартибга солиш.

**Учинчи соҳа.** Стандартларни яратиш, уларга иқтисодий тизимда иштирок этувчиларнинг амал қилишини назорат қилиш.

**Тўртинчи соҳа.** Аҳолининг турмуш даражаси ёмонлашиб қашшоқликка олиб келадиган сабабларни аниқлаш ва улардан сақланиш. Бу – энг кам иш ҳақининг кафолатланган даражаси, ишсизлик нафақаси ўрнатишдан иборат.

**Бешинчи соҳа.** Жаҳон хўжалиги (лицензиялаш, четдан капитал олиб келиш устидан назорат ва ҳ.к.) алоқалари тизимида миллий манфаатларни ҳимоялаш.

Маълум даражада маъмурий усуллар шахсий иқтисодий эркинликни чегаралаб қўйсада, аммо у ўзини оқлайди. Бу билан айрим субъектларнинг ҳеч ким билан чегараланмаган эркинлиги бошқаларга зарар етказмаслигига эришилади. Ривожланган бозор иқтисодиётига эга бўлган давлатларда маъмурий усуллар анча вақтдан бери бозор механизмининг ажралмас қисмига айланган ва халқ хўжалигининг самарадорлигини оширишга ҳамда аҳолининг фаравонлигини ўсишига ҳалақит бермайди. Бу ерда маъмурий-буйруқбозлик усулларини тўла рад этилмаган ҳолда, у бозор усулларининг қўшимчаси сифатида амал қилади. Ўз вақтида Буюк Британия бош вазири У. Гладсон: "Давлатнинг вазифаси – ёмон ишни амалга ошириш қийин бўлган ва тўғри ҳаракат қилиш осон бўлган шароитларни яратишдан иборат", – деган эди.

## Акселератор самараси

Акселератор нима? Акселератор – бозор иқтисодиётини давлат томонидан тартибга солишда қўлланиладиган кўрсаткич. У даромаднинг, истеъмол талабининг, йиллик маҳсулотнинг нисбий ўсишига уларни яратган сармоялар (айрим ёки мажбурий ҳолда) ўсишининг нисбатидир.

Акселератор қуйидаги формулада акс этади:

$$A = \frac{I_К}{У_К + I + У_К + 2},$$

бу ерда, $I_к$ – сармоя;
$У_к$ – даромад.

Акселератор "Акселерация тамойили"нинг миқдор белгиси бўлиб хизмат қилади. Унга биноан даромад, талаб ёки маҳсулотнинг ўсиш ёки камайиши мажбурий сармояларнинг нисбий (фоиз) кўринишдаги ўсишини ёки камайишини талаб қилади. Акселератор истеъмол харажатларининг ўсиши ёки камайиши натижасида юз бериладиган сармоялар ҳажми ўзгаришини ифодалайди.

## 5.2. ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ ТАРТИБЛАШТИРИШ. ДАВЛАТ ТАДБИРКОРЛИГИ

**Олигополия.** Қайта ишлайдиган, қазиб олинадиган кўпгина тармоқларда, улгуржи савдода бир неча фирмаларнинг ҳукмронлиги рўй бериши мумкин. Бу – олигополиядир.

"Олигополия – дея фикр юритишади К. Макконелл ва С. Брю, – стандарт ёки табақалашган товарларни сотадиган бир неча фирманинг бозоридир; бошқа фирмалар киришига маълум тўсиқлар бўлган, нархларни назорат қилиниши фирмаларнинг ўзаро боғланиши билан (келишув бўлган ҳолатларни ҳисобга олмаганда) чегараланган ва одатда кучли баҳосиз рақобат амал қиладиган бозордир".

Олигополиянинг асосий фарқли белгиларидан бири "Камсонлиликдир". Бу товарлар ва хизматлар бозорларида нисбатан бир неча фирмаларнинг ҳукмронлик қилишга интиладиган уч фирмани ўз таркибида сақлайдиган алюминий тармоғи кириши мумкин. Одатда "Катта учлик", "Катта тўртлик" деган ибораларни учратиш мумкин, аминки, бундай "Учликлардан" иборат бўлган тармоқ олигополистик бўлади.

Олигополиялар бир хил ва табақалашган бўлиши мумкин. Бу олигополистик тармоқда стандартлашган ёки табақалашган маҳсулотлар ишлаб чиқаришини билдиради. Стандартланган маҳсулотларга масалан, пўлат, мис, рух, спирт ва ҳ.к.лар киради; табақалашганларга эса – истеъмол товарлари: автомобиллар, ювиш воситалар, сигаретлар, электро жиҳозлар ва ҳ.к. киради.

Нима учун айрим тармоқлар фақат бир неча фирмалардан иборат бўлади? Бу ҳолатни тушуниш учун "Масштаб самараси" деган тушунчани кўриб чиқайлик. Масштаб самараси – ишлаб чиқариш сарфларининг ишлаб чиқариш ҳажми ўзгаришига боғлиқ ҳолда ўзгариши (камайиш ёки ўсиш)нинг натижасидир. Масштаб самараси аҳамиятга молик бўлган жойларда самарали

ишлаб чиқариш фақат кам сонли ишлаб чиқарувчилар бўлган пайтда мумкин, яъни ишлаб чиқаришда яхши натижага эришиши учун, ҳар фирманинг ишлаб чиқариш қуввати жами бозорнинг энг катта улушини эгаллаши керак. Мавжуд бўлган масштаб самараси унумли фойдалана олмаётган ишлаб чиқариш харажатлари юқори бўлган фирмалар сони кўп бўлган ҳолат ўзгарувчан бўлади. Шундай қилиб, барқарор бозор талаби шароитида кичик ўлчамдаги корхоналарга эга бўлган кўпгина фирмалар фаолият кўрсата олмайди. Айрим фирмаларнинг қулай ривожланиши рақиблар ҳисобига амалга оширилиши мумкин. Бундан ташқари, айрим фирмалар томонидан масштаб самарасидан унумли фойдаланиш натижасида синиш ёки бирлашув оқибатида товар ишлаб чиқаришдаги рақиблар сони қисқариб боради. Тарихдан маълумки, вақт ўтиши билан кўпгина тармоқларда фан-техника тараққиёти масштаб самарасига эришадиган шароитни қулай қилиб қўяди. Шундай қилиб, кўпгина тармоқлар ўз фаолиятларини оддий техника асосида, кичик ўлчам самараси ва рақиблар кўп бўлган шароитда бошлайди. Кейин эса, техниканинг такомиллашиши натижасида ва масштаб самарасининг яққол намоён бўлиши натижасида паст даромадли ва кам ҳаракатли фирмалар четда қолиб, олдинга бир нечта энг кучли товар ишлаб чиқарувчи фирмалар чиқди. АҚШнинг автомобил саноати бунга яққол мисол бўла олади. Дастлаб униг таркибида 80 та фирма бор эди. Йиллар ўтиши билан оммавий ишлаб чиқариш технологияларининг ривожланиши, синиш ва бирлашувлар ишлаб чиқарувчилар орасидаги курашни сусайтирди. Натижада эндиликда "Катта учлик" – "Женерал моторс", "Форд" ва "Крайслер" каби йирик фирмаларнинг улуши ишлаб чиқарилган автомобил сотувида 90% эгаллайди. Бу мисол, бевосита, фақат АҚШнинг автомобил бозорига тўғри келади.

Нима учун автомобил тармоғига кирадиган янги фирмалар ташкил бўляпти? Бу саволнинг негизида олигополия ташкил бўлишининг иккинчи сабаби ётади. Маҳсулот бирлигига кам харажат сарфлаш учун, янги ташкил топадиган фирмалар йирик ишлаб чиқарувчилар бўлмоғи лозим. Фақат машина ва жиҳозларнинг ўзигагина миллиард сўмлаб маблағларни жойлаштириш керак. Миқёс самараси бунда енгил ўтиш жуда қийин бўлган тўсиқ ҳисобланади. Миқёс самараси кўпгина тармоқларда олигополиянинг ривожланишини тушунтириб

беришдан ташқари, бу тармоқларда рақобатнинг мавжуд бўлмаслигини яъни, уларнинг янада рақобатга бардош берадиган бўлишини тушунтиради. Бундан ташқари, янги фирмаларнинг у ёки бу тармоқларга киришда жуда кўп бошқа тўсиқлар мавжуд бўлади. Масалан, патентларга эгалик қилиш ва стратегик (ҳарбий) хом ашёни назорат қилиш электроника, кимё ва хомашёни қайта ишлаш саноатида жуда катта аҳамиятга эга.

Рекламага кетадиган ҳаддан ортиқ харажатлар ҳам олигополияга киришга қўшимча молиявий тўсиқ бўлиши мумкин.

Олигополияни тушуниш учун бирлашув самарасини ҳам кўриб чиқиш керак. Бирлашишга ҳар хил сабаблар хизмат қилиши мумкин. Рақобат курашида қатнашадиган иккита ёки ундан кўп фирмаларнинг бирлашуви уларнинг бозордаги улушини кўпайтириш имкониятини ҳамда янги, янада йирик ишлаб чиқарувчига миқёс самарасига эришиш имконини бериши мумкин. Бирлашувнинг яна бир муҳим сабаби – бирлашувга сабаб бўладиган бозор якка ҳокимлигига эришиш ҳам бўлади. Бозорни ва ўз маҳсулотининг нархини назорат қилишда каттароқ қобилиятга эга бўлган фирма бунда афзалликларга эга бўлади. Бундан ташқари, фирмаларнинг бирлашув натижасидаги йириклашуви, унга "Йирик харидор" афзаллигини беради ва таъминотчилар келтирадиган ресурсларга олдингига нисбатан паст баҳоларни талаб қилиш ва ўрнатиш имконини беради. Олигополияни ривожланиш усулини ҳисобга олмаган ҳолда кўп бўлмаган фирмалар ўртасида рақобат уларнинг умумий ўзаро боғланишига олиб келиши аниқдир.

Мисол сифатида учта А, Б, В фирмаларни кўриб чиқамиз. Улардан ҳар бири бирон бир маҳсулот бозорининг учдан бир қисмини эгаллаган бўлсин. Агар А фирма нархни пасайтирса, бозорда унинг улуши ошади. Лекин А фирмаси томонидан пасайтирилган нарх Б ва В фирмалар ҳолатига салбий таъсир этади. Б ва В фирмалар томонидан қандайдир ҳаракатни кутиш мумкин. Улар ҳам ўз нархларини А фирманинг нарх даражасига мослаштириши мумкин ёки ундан арзон сотишлари мумкин, бу ҳолат нарх рақобатига олиб келади. Демак, олигополист учун харажатлар ва талаб ҳақидаги маълумотлар муҳимдир, аммо бунда рақибларнинг ҳаракати (ноаниқ омил)ни ҳисобга олиш керак. Бу ҳолат, қандайдир даражада, шахмат ёки қарта ўйинлари пайтида

иштирокчиларнинг ҳолатини эслатади. Бунда уларнинг энг яхши ҳаракатлари рақибнинг келгусидаги бўлган ҳаракатига бевосита боғлиқ бўлади.

Фирмаларнинг кўп бўлмаган сонига асосланган умумий ўзаро боғланиш ва унинг натижасида рақибларнинг бўлиши мумкин бўлган жавоб ҳаракатларни фирманинг ўрганиш зарурати, олигополиянинг ноёб хоссаларини ташкил қилади. Олигополиянинг мавжудлигига энг мос келадиган тушунча эса қуйидагича: олигополия, тармоқдаги фирмаларнинг сони энг кам бўлган пайтда ва улардан ҳар бири ўзининг нарх сиёсатини шакллантиришда рақиблар томонидан бўладиган харажатларни ҳисобга олганида мавжуд бўлади. Юқоридагилардан қуйидаги хулосага келиш мумкин: қачонки бир хил ёки табақалашган маҳсулот бозорида фирмаларнинг кам сони ҳукмрон бўлса, у ҳолда олигополия мавжуд бўлади. Олигополия миқёс самараси, патентлар ва хом ашёга эгалик қилиш каби ҳар хил тўсиқлар ва фирмаларнинг бирлашуви натижасида вужудга келади.

## Олигополия шароитида нархларнинг ташкил этилиши

Олигополистик нархни ташкил этишда қуйидагилар характерлидир: бир томондан олигополистик нархларнинг эгилувчан бўлмаслиги ёки қатъий бўлишга интилиши. Улар соф рақобат, монополистик рақобат ва соф монополия шароитларга нисбатан кам ўзгаради. Бошқа томондан, олигополистик нархлар ўзгариши ҳамма фирмалар бирга нархларни ўзгартирганда рўй беради. Олигополия шароитида нархнинг ўзгариши уларни тайинлаш ёки ўзгартиришда келишилган фаолиятга ёки яширин келишувни рағбатлантирадиган воситаларнинг мавжудлигига боғлиқ бўлади.

Олигополистик нархни ташкил этишнинг тўрт усули мавжуд.

**Биринчи усул.** Яширин келишувга асосланмаган олигополия. Учта фирмадан иборат олигополистик тармоқни кўриб чиқайлик. Улардан ҳар биттаси бозорнинг учдан бир улушига эгалик қилади. Биринчи фирма ўз маҳсулоти нархини ўзгартиради. Бунда иккинчи ва учинчи фирмаларнинг жавоб ҳаракати ҳақида икки хил фикр юритиш мумкин. Биринчи вариант: иккинчи ва учинчи фирмалар ўз нархларини биринчи фирманинг нарх ўзгаришига боғлиқ ҳолда тўғирлайди. Агар биринчи фирма ўз нархини пасайтирса, унинг савдо ҳажми кам миқдорда ошади, чунки иккинчи ва учинчи фирмалар

рақибнинг ҳаракатини ҳисобга олиб, уни нархининг ўсишига қандайдир ҳалақит берадилар. Биринчи фирма ва унинг рақиблари билан бирга олинган сотувнинг кам миқдорда ўсиши бошқа тармоқлар ҳисобига амалга оширилади. Биринчи фирма ўзининг савдосини иккинчи ва учинчи ҳисобидан амалга оширмайди. Агар биринчи фирма ўз нархини оширса, унинг харидори камаяди, чунки иккинчи ва учинчи фирмалар ўз нархларини ҳам биринчи фирманинг нархига мутаносиб равишда оширадилар ва натижада биринчи фирма нархлар ўсиш натижасида ўз ўрнини сақлаб қолади. Аммо бу ҳолда тармоқда савдо ҳажми бошқа тармоқлар фойдасига камаяди. Иккинчи вариантнинг моҳияти шундаки, бу вариант иккинчи ва учинчи фирмалар биринчи фирманинг нархни ўзгартиришга бўлган ҳаракатларини ҳисобга олмаслигига асосланади. Агар биринчи фирма нархни пасайтирса, унинг рақиблари пасайтирмайди ва бунда биринчи фирма рақиблари ҳисобидан сотувларнинг ҳажмини оширади, чунки у ўз товарини улардан арзон сотади. Тескари ҳолатда, агар биринчи фирма нархни оширса, унинг рақиблари оширмаса, биринчи фирма бозорда ўз ўрнини йўқотади ва ўз маҳсулотини арзонроқ сотадиган иккинчи ва учинчи фирмалар биринчи фирмага нисбатан кўпроқ фойда олишади. Лекин маҳсулотнинг табақаланиши биринчи фирманинг сотувлар ҳажмининг Q даражадаги пасайишга олиб келмайди, чунки айрим харидорлар юқори нархда ҳам унинг маҳсулотини афзал кўрган ҳолда сотиб олади.

Бундан қуйидагича хулоса чиқариш мумкин. Агар биринчи фирма нархларни пасайтирса, бошқа фирмалар ҳам шу йўлда ҳаракат қилади, чунки нархни пасайтирувчи фирманинг рақиблари истеъмолчиларни йўқотмаслик учун интилади. Аммо биринчи фирма нархларни оширса, бошқа фирмалар оширмайди, чунки нархни оширадиган фирманинг рақиблари нарх ошиши натижасида йўқотилган бизнесни қайтариб олишга қаттиқ ҳаракат қилади. Демак, нархнинг ҳар қандай ўзгариши ҳар бир олигополистни ночор аҳволга олиб келиши мумкин. Агар фирма нархни оширса, харидорларнинг кўпчилиги уни ташлаб кетади. Зеро, у нархни пасайтирса, сотув ҳажми, энг яхши ҳолатда, мўътадил ошади. Бу таҳлилнинг бир камчилиги бор. У нархнинг эгилувчан эмаслик ҳолатини тушунтиради, лекин жорий нарх нима учун ўзгарган деган саволга жавоб бермайди.

**Иккинчи усул.** Олигополия яширин келишувга асосланади. Нархларни ўрнатиш, бозорларни бўлиб олиш ёки тақсимлаш, ўзаро рақобатни чеклаш ҳақидаги фирмаларнинг бевосита ёки индамасдан келишуви яширин келишув дейилади. Нархнинг назоратини таъминлайдиган бундай яширин келишув олигополистларга ноаниқликни камайтириш, фойдани ошириш, шунингдек янги рақибларнинг қўшилишига ҳалақит бериш имкониятини яратади.

Бундай олигополияда нархнинг ўрнатилишини кўриб чиқайлик. Бир хил маҳсулотни ишлаб чиқаридаган тармоқдаги 3 та фирманинг мавжудлигини тахмин қилайлик. Улардан ҳар биттаси ўз нархини ўзгартирганда, бошқа рақиб-фирмалар ҳам нархни ўзгартиради, деб фикр юритади. Қандайдир бошланғич нархни ўрнатайлик. Унинг нархига келиштириб рақиблари ҳам ўз нархларни ўрнатади деган фикр биринчи фирманинг жуда ночор аҳволга келтириши мумкин. Аниқроғи, агар иккинчи ва учинчи фирмалар нархни Q дан паст даражада ўрнатса, биринчи фирмага талаб пасаяди, чунки унинг истеъмолчилари худди ўша маҳсулотни паст нархда сотадиган рақибларга мурожаат қилишади. Агар биринчи фирма ҳам нархини туширса, бу ҳолат учта фирма фойдасининг кескин пасайишига олиб келади ҳамда ўртача сарф-харажатлар нархдан юқори бўлиш ҳолатига олиб келиши мумкин. Бунда иккинчи ва учинчи фирмалар Q дан паст нархни ўрнатишга хоҳиш билдирадими, деган савол туғилади. Олдинги фикрларни ҳисобга олган ҳолда, ҳамда биринчи фирма иккинчи ва учинчи фирмалар нархларга ўз нархини мувофиқлаштиришга мажбур бўлишини ҳисобга олиб, бу саволга “Йўқ” деб жавоб бериш мумкин. Талаб ва харажатларнинг худди шундай шароитларига дуч келган иккинчи ва учинчи фирмалар ўз манфаатини кўзлаб, худди ўша бошланғич нарх Q ни ўрнатишади. Бундай ҳолатда ҳар бир фирма энг қулай деб худди ўша нархни ўрнатади, аммо унинг рақиблари ҳам худди шундай ҳаракат қиладиган бўлса, юқори ёки паст нархлар билан боғлиқ бўлган кам фойдали натижаларнинг олдини олиш учун фирмалар амалиётда нима қилиши керак? Жавоби аниқ: барча фирмалар яширин келишувга ва бир хил Q нархни ўрнатишга мажбур бўлишлари керак. Жамият учун яширин келишувнинг натижаси учта бир хил корхонадан иборат соф монополия бўлган тармоқ каби бўлади. Яширин келишувнинг энг оддий шакли бўлиб картел

деб аташ мумкин бўлган бирлашув ҳисобланади. У тартибга келтириладиган нарх ва ишлаб чиқариш ҳажмига нисбатан вақтинчалик расмий келишувни мўлжаллайди, бунда келишилган нархни сақлаб туриш учун бозорни бўлиб олиш керак бўлади.

**Учинчи усул.** Нархлардаги устуворлик. Бу восита ёрдамида олигополистлар яширин келишувсиз нархлар соҳасида ўзларининг фаолиятларини тартибга келтириши мумкин. Бунда расмий келишувлар ва яширин учрашувлар мўлжалланмайди. Одатда энг йирик "Ҳукмрон" фирма нархни ўзгартиради ва ҳамма бошқа фирмалар кам ёки кўп даражада автоматик ҳолатда бу ўзгаришга бўйсинишга мажбур бўлади. Тармоқларда нарх устуворлигини ўрганиш шуни кўрсатадики, нарх устуворлиги қуйидаги тактикага амал қилади. **Биринчидан**, нарх ўзгаришида доим ҳам устувор фирма орқасидан рақиблар ҳаракат қилмаслиги хатари мавжуд бўлгани учун, нархлар камдан кам тўғриланади. Устувор фирма харажатлар ва талаб шароитларидаги кичик ўзгаришларга нарх ўзгариши билан таъсир этмайди. Агар бу шароитлар салмоқли ва бутун тармоқда ўзгарса, нархлар ҳам ўзгаради. Масалан, солиқлар ўсиши ёки қандайдир асосий ресурснинг, жумладан, энергия қимматлашуви рўй берса, устувор фирма нархларни оширади. **Иккинчидан**, нархларнинг ўзгариши ҳақида тармоқнинг нарх устуворлиги олдиндан, масалан тармоқ нашрларда чиқишлари орқали эълон қилади. Нархларни ошириш зарурати ҳақида гапирганда, рақиблардан нархларни ҳақиқатдан ошириш учун розиликни сўраб олиш мумкин. **Учинчидан**, қисқа муддат ичида тармоққа энг юқори фойда келтирадиган нархни устуворлиги танлаб олмаслиги ҳам мумкин. Унинг сабаби, тармоққа янги фирмаларнинг киришига ҳалақит беришидир. Агар кириш тўсиқлари мавжуд фирмаларнинг харажатларидаги афзалликларги асосланган бўлса, улар, маҳсулот нархи етарли даражада юқори бўлган ҳолатда, янги кирадиганлар билан бартараф этилиши мумкин. Янги, нисбатан катта бўлмаган фирмалар, агар тармоқ нархи жуда юқори бўлса, сақланиши ва ривожланиши мумкин. Янги рақибларга халақит бериш учун ва шу билан бирга тармоқнинг мавжуд бўлган олигополистик таркибини сақлаб қолиш учун, фирмалар энг юқори фойда даражасидан кам бўлган нархни ўрнатиши мумкин. Натижада аввал нархларда устуворликка ўхшаган ҳолат бўлади, лекин синчиклаб ўрганилса у яширин келишув бўлиб чиқади.

**Тўртинчи усул.** “Харажатлар плюс” тамойилига асосланган нарх шаклланиши. Бу ҳолатда олигополист маҳсулот бирлигига тўғри келадиган харажатларни аниқлаш учун махсус формула ёки услубидан фойдаланади ва харажатларга нархни аниқлаш учун савдо устамаси қўшилади. Аммо маҳсулот бирлигига тўғри келадиган харажатлар ишлаб чиқариш ҳажмига қараб ўзгаради ва фирма ишлаб чиқаришнинг ўртача режа даражасини ўзгартиради. Масалан: фирманинг ўртача харажатлар миқдори фирманинг ишлаб чиқариш қувватлари 75-80% ишлатилган ҳолда рўй бериши мумкин. Нархни аниқлашда ўртача харажатларга одатда маълум миқдордаги фоиз сифатида аниқланган устамаси қўшилади. Устаманинг фоизи фирма интиладиган режали фойда миқдори ёки фирманинг сармояларидан олишни режалаштирадиган фойдага нисбатан аниқланади. “Харажатлар плюс” тамойилига асосланган нархлар шаклланиши ҳар хил маҳсулотларни ишлаб чиқарадиган фирмалар учун ўз қулайликларига эга, чунки улар бошқа ҳолатда юзлаб номларга эга бўлган товарларнинг талаби ва харажатлар шароитини қийин ва қиммат турадиган жараёни билан тўқнашиши мумкин.

Нарх ҳисоблаш усули тўғри яширин келишув ёки нархларда устуворликка мувофиқ бўлиши мумкин. Агар соҳадаги бир неча ишлаб чиқарувчилар тахминан бир хил харажатларни амалга оширса, нарх шаклланиши умумий формуласининг аниқ амал қилиши натижасида бир-бирига жуда ўхшаш нархлар ва уларнинг ўзгаришига эга бўлиш мумкин.

Олигополистик нарх шаклланишининг барча услублар таҳлили олигополистларнинг нарх рақобатига бўган нафратини кўрсатади. Бу нафрат нарх ҳақидаги яширин келишувнинг қандайдир турига олиб келиши мумкин. Аммо яширин келишувлар одатда нархсиз рақобат билан бирга бўлади. Нархсиз рақобат учта асосий босқичдан иборат: табақаланиш, такомиллашиш ва маҳсулот рекламаси. Маҳсулотнинг табақаланиши бу истеъмолчига доимо маҳсулотнинг хилма хил турлари, тузилиши, маркалари ва сифат даражаларининг кенг миқёсдаги танлови таклиф этилишини билдиради. Бунда, аниқки, истеъмолчилар учун афзаллик намоён бўлади. Танлов доираси кенгаяди, истеъмолчиларнинг талаби эса ишлаб чиқарувчилар томонидан тўлароқ қондирилади. Аммо, маҳсулот табақаланиши соф нафлик бўла олмайди, деган фикр мавжуд. Маҳсулотлар турининг тез кўпайиб бориши шундай

даражага етиб бориши мумкинки, қайсики истеъмолчилар адаша бошлайди, оқилона танлов қийинлашади ва сотиб олиш учун кўп вақт сарфланади. Бундан ташқари, истеъмолчи уларнинг сифати хусусида фақат нарх асосида фикр юритиши мумкин ёки маҳсулотнинг сифат кўрсаткичи бўлиб нарх хизмат қилади деган фикр нотўғридир.

Рақобат техникавий янгиликларни ва маҳсулотни такомиллаштиришни амалга ошириш воситаси бўлиб хизмат қилади. У фирмаларнинг ижодий ишини рағбатлантиради.

**Биринчидан**, бир фирма томонидан маҳсулотнинг яхшиланиши бошқа рақибларни имконияти мавжуд бўлганда, яхшироқ маҳсулотни ишлаб чиқаришга ундайди, акс ҳолда зарар кўради.

**Иккинчидан**, маҳсулотнинг яхшиланиши натижасида олинган фойда унинг кейинги яхшиланишини молиялаштиришга ишлатилиши мумкин. Аммо бунда ҳам айрим танқидий фикрлар мавжуддир. Ўзгаришлар асосан ташқи белгилар асосида бўлади: фирмалар, олдинги модел қониқарсизлигини сездириш учун харидорнинг фикрини ўзгартириш мақсадида фақат маълум даражадагина ўз маҳсулотини сифатини яхшилайди. Қадоқлаш, ўраш ва ташқи кўринишини яхшилашда бўлган қисман ўзгаришлар маҳсулотни ўзгартиришда асосий йўналишлар бўлиб ҳисобланади. Бундан ташқари, маҳсулотдаги ҳақиқий ўзгаришларга эмас, балки фақат тасаввур, аниқроғи реклама ёрдамида ташкил этилган фарқларга асосий эътибор берилади. Реклама ёрдамида ишлаб чиқарувчи, жуда бўлмаганда, рақибларга нисбатан вақтинчалик афзалликка эга бўлиши мумкин. Маҳсулотнинг табақаланиши маҳсулотни истеъмол талабига мослаштирса, реклама маҳсулотга талабни мослаштиради. Рекламанинг иқтисодий ва ижтимоий мақсадга мувофиқлиги хусусида кўпинча турли-туман фикрлар юритилади.

Рекламани ёқлайдиган ва ёқламайдиган далилларни кўриб чиқайлик. Реклама ёқлайдиган далиллар:

1) реклама харидорга оқилона танлов имкониятини берадиган, янги фирма ва маҳсулотларни билиб олишга кўмаклашадиган маълумотни етказа боради;

2) реклама радио, нашриёт ва телевидениени қисман молиялаштиради;

3) реклама соҳасида рақобат курашида қатнашиш учун маҳсулот ўзгаришини рағбатлантиради; савдо ҳажмининг ўсишини таъминлаш учун фирма ўз маҳсулотини яхшилаши керак;

4) реклама рақобатни таъминлайдиган куч ҳисобланади.

Рекламани ёқламайдиган далиллар:

1) реклама айрим ҳолатларда истеъмолчиларни яхши, арзон бўлган товарларга эмас, балки ёмон товарларни юқори нархда сотиб олишга ишонтиради;

2) реклама ноёб ресурсларни ишлатилиши мувофиқ бўлмаган соҳадир;

3) рекламага асосан кўплаб ташқи харажатлар юзага келади (тамаки ва ичимликлар истеъмоли ошиб боради, ахборот воситаларининг холислиги бузилади);

4) рекламанинг катта қисми худди шундай реклама компаниялари рақиблар ҳисобидан ўз-ўзини бартараф қилиш хусусиятига эгадир.

Шундай қилиб, биз нархсиз рақобатнинг асосий белгиларини кўриб чиқдик. Нима учун олигополистлар фақат нархсиз рақобатга асосланади? Бунда асосан икки хил сабаб мавжуд бўлади. **Биринчидан**, нархсиз рақобатни назорат остидан чиқиш тасодифи кам. Олигополистлар фикрича, нархсиз рақобат ёрдамида бошқа рақибларга нисбатан янада узоқ муддатли афзалликларга эга бўлиши мумкин, чунки маҳсулот ўзгариши, технологияларнинг такомиллашуви ва омадли реклама ҳаракатлари нарх пасайиши каби тезда ва тўлиқ ҳолда такрорланиши мумкин эмас. **Иккинчи сабаб,** саноат олигополистлари одатда рекламани сақлашга ва маҳсулотни ривожлантиришга керак бўлган катта молия ресурсларига эга бўлади.

## Рақобат ва монополиялар

Монополия – давлат, корхона, ташкилот ёки жисмоний шахсга қандайдир фаолиятни амалга оширишга берилган махсус ҳуқуқ. Монополиянинг моҳияти баҳо шаклланишига таъсир этишда, бошқа хўжалик субъектларини бозорга киришида тўсқинлик қилишида, товарлар бозорида хўжалик субъектининг устун ҳолатда бўлиши билан ифодаланади.

Монополиянинг муҳим белгилари:

1. Ягона сотувчи. Қандайдир соҳада мутлоқ монополист ҳолда аниқ маҳсулотнинг ягона ишлаб чиқарувчи ёки хизматларни ягона етказиб берувчи фирма юзага келади, демак, бу фирма ва тармоқ маънодошдир.

2. Ўрнини босувчилар йўқлиги. Монополия маҳсулоти ноёбдир, чунки унинг ўрнини босувчи сифатли маҳсулот мавжуд эмас.

3. Баҳони ўрнатувчи. Идеал (ғарб иқтисодий адабиётида мукаммал ёки соф) рақобат шароитида амал қиладиган алоҳида фирма маҳсулот баҳосига таъсир этмайди: У "Баҳога рози бўлади".

Монополизм (якка ҳокимликнинг технологик ва техникавий асосланиши) — ихтисослаштириш ва у билан боғлиқ ишлаб чиқариш концентрациясининг натижасидир. Товар бозорида монопол юқори фойда олиш, бир томондан, техникавий жиҳатдан таъминланганлик ва ишлаб чиқариш ҳажмларидаги афзалликлар, маҳсулот бирлигига тўғри келадиган моддий ва меҳнат ресурслар камлиги билан, иккинчи томондан эса — рақобат чекланиши билан таъминланади. Бу монополияларга товар бозорида маҳсулотни сотиш, ўрта ва кичик фирмалардан хом ашёни монопол паст баҳоларда сотиб олиш, кредит олиш ва демак, монопол бўлмаган тизимларда яратилган қўшимча қийматни ўз хоҳишига қараб қайта тақсимлашнинг янада қулай имкониятларини беради.

Рақобат — бозор хўжалигининг иштирокчилари ўртасида товарларни ишлаб чиқариш, харид қилиш ва сотишнинг қулай шароитлари учун курашидир. У объектив шароитлар натижасида вужудга келади: ишлаб чиқарувчининг алоҳидалиги, унинг бозор конъюктураси (ҳолати)га боғлиқлиги, харидор талаби учун курашда барча товар эгаларига бардош бериши.

Рақобатнинг қуйидаги кўринишларини кўриб чиқиш мумкин. Хусусий мулкка асосланган хўжаликларда оддий товар ишлаб чиқарувчилар, хусусий сармоялар, монополиялар, миллий сармоялар, байналмилал капиталларнинг турлари ривожланади. Бунда, масалан, меҳнаткаш — деҳқон ва ҳунармандлар ўртасидаги рақобат товарнинг ижтимоий (бозор) қийматига асосланади. Улардан ким маҳсулот бирлигига ижтимоий зарурий миқдорга нисбатан кўпроқ меҳнат сарфласа, унинг хўжалиги вайрон бўлади. Тадбиркорлар ўртасидаги беллашув маҳсулот қиймати ва ишлаб чиқариш харажатлари ўртасидаги фарқни ташкил қиладиган янада юқори фойда олиш учун олиб борилади.

Ривожланган бозор муносабатларига асосланган собиқ социалистик мамлакатлар учун рақобатнинг қуйидаги турлари

хосдир: якка товар ишлаб чиқарувчилар ўртасида (у оддий товар хўжалигидаги беллашувга ўхшаб кетади); йирик товар ишлаб чиқарувчилар (давлат ва жамоа корхоналари, кўпроқ фойда олишга интиладиган акционер жамиятлари) ўртасида; барча айтиб ўтилган гуруҳлар ўртасида минтақавий иқтисодий тузилмалар ўртасида; МДҲ корхоналари ўртасида; хорижий сармоя билан.

Рақобат бу ҳақиқат "Ҳамманинг ҳаммага қарши уруши", бунда бозордаги кураш уч "Фронтда" олиб борилади. Биринчи — сотувчилар ўртасидаги рақобат. Уларнинг барчаси товарни қимматроқ сотишга интилишади, аммо харидор талабини рағбатлантирувчи ва ўзининг товарини арзонроқ сотган сотувчи ғалаба қозонади. Шу мақсадда демпинг — товарларни жуда паст ("Ташландиқ") баҳоларда сотиш сиёсати қўлланилади. Иккинчи — паст баҳода товарларни харид қилишни хоҳлайдиган харидорлар ўртасида. Бу ерда бозор баҳосига нисбатан юқорироқ баҳони таклиф этган шахс кўпроқ товар сотиб олади. Ва хуллас учинчи, баҳо даражасига нисбатан қарама-қарши томонларда турган сотувчи ва харидор ўртасидаги курашдир.

Улардан ким ютади? Бу кимнинг курашда янада жипслашган ҳолда иштирок этишига ва ўз баҳосини ўтказишига боғлиқдир. Бозорда доимо олиб бориладиган кўп томонлама кураш натижасида бир хил сифатга эга бўлган ўхшаш маҳсулотларга умумий баҳо ўрнатилади. Шундай қилиб, рақобат бозори баҳоларни тенглаштирувчи восита сифатида амал қилади.

Рақобат товар ишлаб чиқарувчиларни объектив иқтисодий қонунларни ифода этадиган, нормал хўжалик юритишнинг талабларини акс эттирадиган умумий "ўйин қоидалари"га бўйсинишни талаб қилади. Агар товар эгаси товарлар сифатини ошириш, уларнинг турларини кўпайтириш, савдо ва савдодан кейинги хизмат кўрсатиш ҳамда ишлаб чиқаришни, унинг техникаси, технологияси ва ташкил этишни такомиллаштириши ҳақида қайғурса, агар рақиблар билан олиб бораётган курашда самарали иқтисодий усулларини (ўз товарларининг қийматини пасайтириш) қўлласа, у омадли бўлади. Рақиблар ўртасида ўз мулкидан фойдаланишда қалтис иш тутадиган, техника ва технологияларнинг янгиликларини ихтиро ва татбиқ этадиган, меҳнат ва ишлаб чиқаришни ташкил этишнинг янада самарали шаклларини, ишлаб

чиқариш ресурсларидан оқилона фойдаланиш усулларини топадиган дадил тадбиркорлар алоҳида ўринни эгаллашади. Шу билан бирга улар ҳамма учун илмий-техникавий ва иқтисодий тараққиётга йўл очиб беради.

## Ёпиқ, очиқ, табиий монополия

Ёпиқ, очиқ ва табиий монополиялар мавжуддир. Ёпиқ монополияда рақобат ҳуқуқий чеклашлар билан ҳимоя қилинган. Мисол тариқасида АҚШдаги биринчи класс билан почтани етказиб берадиган почта хизмати монополиясини келтириш мумкин. Ёпиқ монополиянинг бошқа вариантлари патент ҳимояси, авторлик ҳуқуқи ҳисобланади.

Табиий монополия узоқ муддатли ўртача харажатларининг энг паст даражасига фақат бутун бозорга бир фирма хизмат қилганда эришган тармоқ. Бундай тармоқда, товарнинг энг кам самарали ишлаб чиқарилган ҳажми, ишлаб чиқариш харажатларини қоплайдиган ҳар қандай баҳода талабни бозор таклиф этган миқдорига яқин (ёки ундан кўп) бўлади. Бундай ҳолатда ишлаб чиқаришни икки ёки кўп сонли фирмалар ўртасида тақсимланиши улар ҳар бирининг ишлаб чиқариш ҳажмини жуда кам миқдорда бўлишига олиб келади. Негизида ишлаб чиқариш ҳажмининг тежамкорлиги ётган табиий монополиялар билан ноёб табиий ресурсларга эгалик қилишга асосланган монополиялар узвий боғлиқ.

Очиқ монополия – бунда бир фирма маълум вақт мобайнида маҳсулотни етказиб берувчисига айланади, аммо рақобатга бардош беролмайди. Очиқ монополия ҳолати одатда бозорга биринчи марта янги маҳсулот билан чиққан фирмаларда рўй беради. Аммо кейинроқ уларнинг рақиблари ҳам бозорда пайдо бўлиши мумкин.

Монополияларнинг уч хил тоифага бўлиниши ўта шартлидир. Айрим фирмалар бирдан монополиянинг бир неча турига тегишли бўлиши мумкин. Улар қаторига, масалан, телефон алоқаси тизимига хизмат қиладиган фирмалар, шунингдек, табиий монополия сифатида (чунки миқдордаги тежамкорликка риоя қилади) ҳамда ёпиқ монополия сифатида (рақобат учун тўсиқлар мавжуд) қуриладиган электр ва газ компанияларини киритиш мумкин. Монополиялар вақт омилини ҳисобига асосланиб гуруҳларга бўлиниши ҳам мумкин. Масалан, патент гувоҳномаси фирмага қисқа

муддатли вақт оралиғида ёпиқ монополия шароитини яратиб беради. Бу, фақат патентнинг чегараланган ишлаш муддатига эмас, балки янги товарларни ишлаб чиқариш имкони бўлмаган рақибларга ҳам боғлиқ.

Ҳақиқатда барча монополиялар очиқ, деб ҳисобланиши мумкин. Ёпиқ монополияларни рақиблардан ҳимоя қиладиган ошкора тўсиқлар, суд орқали бартараф этилиши мумкин. Табиий монополияларнинг харажатлардаги афзалликлари технологияда ўзгаришлар билан йўқ қилиниши мумкин.

Оддий монополия деб аталувчи монополия ҳам бор. Бу — ўз маҳсулотини аниқ вақтда барча ўзининг харидорларига бир хил баҳода сотиладиган монополия.

### Тармоққа кириш тўсиқлари

"Кириш тўсиқлари" бу янги фирмага бозорда аввалдан ўз ўрнини эгаллаган фирмалар билан бир хилда рақобатлашишга ҳалақит берадиган шароитдир. "Кириш билетлари"нинг муаммоси уларга бардош бериш ёки бермасликда ўз ифодасини топади. Бундай тўсиқлардан бири — бозорга киришнинг юқори қиймати (масалан, автомобилсозлик саноатида, бунинг учун керакли капитал миқдори 1 млрд. долларгача етиб бориши мумкин). Трактор ёки самолёт ишлаб чиқарувчилар ўртасида мукаммал рақобатни ташкил қилиш осон эмас. Бошқа тўсиқ патент ҳимояси ва лицензия (рухсатнома)лар билан яратилади. Алюминий, кимё саноати, электроника каби кўпгина технологик жиҳатдан илғор тармоқларнинг маҳсулоти патент билан ҳимояланган. Бу бозорга кириш рақобатчилар патент эгасидан ишлаб чиқаришда бу технологиядан фойдаланиши учун ёки ўзининг янги патент билан ҳимоя этилмаган технологияни ишлаш ҳуқуқини сотиб олиши керак. Европанинг қатор мамлакатларида, АҚШ ва Россияда ҳукумат ягона сотувчи (транспорт хизматлари, алоқа, газ таъминоти) ҳуқуқини фирмаларга беради. Аммо бу имтиёзлар ўрнига ҳукумат якка ҳокимликнинг нуқсонларини бартараф этиш учун, монопол бўлмаган тармоқларни ва аҳолининг манфаатларини ҳимоя қилиш учун бундай монополияларнинг ҳаракатини тартибга келтириш ҳуқуқини ўзида сақлаб қолади.

Ҳукуматнинг якка ҳуқуқи — кейинги, тармоққа киришга қарши учинчи реал тўсиқ. Бу қайта тикланмайдиган ва ноёб ресурсларга бўлган мулк ҳуқуқи.

Айрим компаниялар монополлашган маҳсулотни ишлаб чиқариш учун зарур бўлган ишлаб чиқариш ресурслари манбаларидан оқилона фойдаланиши натижасида монополистларга айланади. Классик мисол – боксит бозорида "Алюминиум Компани оф Америка" ҳукмронлигидир. Анча вақт мобайнида Канаданинг "ИНКО" фирмасига никелнинг маълум бўлган захираларининг 90 фоизини назорат қилган. Тўсиқларнинг бундай турларига, камдан кам учрайдиган, инсоний заковатга эгалик қилиш ҳам (машҳур санъаткорлар, спортчилар ва ҳ.к. Уларнинг барчаси – ўз фаолиятининг махсус соҳасида – монополистлар) киради.

Бозорга кириш тўсиқларнинг муаммоси илк бор замонавий Америка иқтисодичиси Ж. Бейн ишларида қараб чиқилган.

## Монополияга қарши (антитрест) қонунчилиги ва иқтисодий тартибга солиш

XIX аср охирида АҚШда қор уюмига ўхшаб, миллий иқтисодиётнинг муҳим асоси бўлган – рақобатни хавф-хатар остига қўйган ҳодисалар рўй бера бошлади. Ҳукумат эркин тадбиркорликни ҳимоя қилиши шарт эди. Антитрест қонунчилиги тарихи бошланди.

Антитрест қонунчилиги рақобатни сақлаб туришга ва савдо чекланишига йўл қўймасликка қаратилган.

1980 йилда АҚШнинг 51-Конгресси Шерман Қонуни Шимол ва Жануб ўртасидаги урушдан кейин ташкил бўлган монополияларга қарши қаратилган биринчи федерал қонунини қабул қилди.

Шерман қонуни монополияларни ташкил этиш ёки савдо эркинлигини чеклаш мақсадида монополияларни яратиш ёки келишув тузишни ғайри қонуний деб топди. Бу "Ким ошди" савдосида таклиф этилган белгиланган баҳолар ўрнатишни ва истеъмолчиларни тақсимлаш ҳақидаги келишувни кўзда тутади. Агар бир фирма маҳсулотлар ёки хизматларни олий даражадаги сифатга қараб эмас, балки рақобатни қандайдир йўл билан синдирганлиги орқали бозорда ҳукмрон бўлса, бу монополия қонунга қарши деб топилади.

**Шерман қонуни**нинг бузилиши жиноят харакатлари сифатида кўриб чиқилади. Ҳар бир ҳаракат 250 минг доллари миқдорида жарима солиш билан ва айрим ҳолатда 3 йил қамоқ

муддати билан жазоланади. Корпорацияга ҳар бир ҳолатда 1 млн. долларгача жарима солиниши мумкин.

**Клейтон қонуни** (1914 йил) фуқаролик кодекси бўлиб, жиноий жавобгарликни назарда тутмайди. У иш амалиётининг маълум турлари, шу жумладан истеъмолчиларнинг бир қаторига, агар бу "Рақобатни камайтирса ва монополияни ташкил этса" махсус таърифларни ўрнатишни ман этади. Бу қонуннинг бир моддаси ҳуқуққа зид бўлган фаолият натижасида зарар кўрган одамларга федерал суд орқали ўзининг кўрган зарарини уч бор кўп бўлган миқдорда қоплашни талаб қилиш мумкинлигини ифодалайди.

Ҳукумат савдо комиссиясининг қонуни (1914 йил).

Бу қонунга биноан Антитрест қонунчилиги таъсирини кучайтириш учун махсус ташкилот Ҳукумат савдо комиссияси ташкил қилинган эди. Вилер Ли (1938 йил) қонуни билан бу комиссиянинг зиммасига жамоатчиликни нотўғри ёки адаштирадиган рекламадан ҳимоя қилиш бўйича қўшимча масъулияти юклатилган.

**Компанияларнинг бирлашувига қарши Селлер-Кефовернинг қонуни** (1950 йил). У Клэйтон қонунига қўшимча киритилгандан кейин, ўзининг ҳақиқий кўринишига эришди. Бу қўшимчанинг мазмуни шундаки, унга биноан "Рақобатни камайтирадиган ёки монополияни ташкил этишига олиб келадиган" ҳар қандай бирлашув ман этилади.

Ўзбекистон Республикасининг монополияга қарши сиёсати нималардан иборат?

Бу (солиқ, солиқ тизими, мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш, кичик корхоналарни ташкил этишни рағбатлантириш) ва ишлаб чиқаришни монополлаштиришга қарши ҳамда товар ишлаб чиқарувчилар ўртасида рақобатни ривожлантиришга қаратилган чоралар йиғиндисидир.

Монополияга қарши қонунчиликнинг асосий мақсади халқ хўжалигида рақобатни ривожлантиришга қулай шароитлар ва уни рағбатлантиришни таъминлашдир. Бундан ташқари давлат рақобатининг қонун-қоидаларини яратиб, уни бузганлик учун жазо чораларини ҳам белгилайди, монополиялар ҳукмронлигига йўл бермаслик учун хориж товарларини мамлакатга киритишни кўпайтириш мақсадида бож тўловларини камайтирди, рақобатнинг ғирром усулларини ман этади.

Ўзбекистонда 1996 йилда қабул қилинган "Товар бозорида монополистик фаолиятни чеклаш ва рақобат тўғрисида"ги қонунга кўра бозорда атайлаб тақчиллик ҳосил этиш, рақобатнинг бозорга кириб келишига тўсқинлик қилиш, рақибга тазйиқ ўтказиш қатъиян ман этилади.

**Тартибга келтириладиган монополиянинг иқтисодий мазмуни**

Монополизмнинг салбий натижалари бир хил, лекин намоён бўлиш шакллари ўзига хос бўлади.

Монополизмнинг асосий сабаблари ишлаб чиқаришни ривожлантиришга, янги техникани тадбиқ этишга, маҳсулотнинг янгиланишига, унинг сифатини оширишга, ишлаб чиқариш харажатларини пасайтиришга бўлган ҳаракатларда рағбатлантириш йўқлиги бўлди. Ишлаб чиқаришда техника – технологик турғунлик шўро даврининг охирги 20 йили ичида жуда кучли сезилди.

Тармоқ тамойили асосида шакллантирилган кучли фан-техника салоҳиятида, рақобат йўқлиги ишлаб чиқаришнинг "Барқарорлигига", унинг техникавий жиҳатдан ривожланишини амалиётда сўниб боришига, жаҳон даражасидан орқада қолишга ва миллий маҳсулотни жаҳон даражасида рақобатга бардош беролмаслигига олиб келди.

Монополизмнинг рўй беришига ишлаб чиқарувчининг ҳукмронлиги; ҳукуматни ва бошқарув органларининг ишлаб чиқарувчини иқтисодий мустақиллигини чеклашда ифодаланган тўла ҳокимлиги; корхоналарда техникавий тараққиётга, товар бозорини тўлдиришга, маҳсулот сифатини оширишга интилиш бўлмаганлиги; гуруҳий манфаатларнинг устунлиги; тўловларни эркин алмаштирадиган валюта билан бажаришни талаб қилиши; нархларнинг оширилиши; битимлар тузишда ўзининг шартларини устун қилиш мисол бўла олади.

Иқтисодиётни ташкил этишнинг собиқ СССР моделида алоҳида товар ишлаб чиқарувчиларда монополизмга ўрин бор эди: йирик корхоналар-монополистларда айримларга нисбатан иш ҳақи анча юқори эди. Статистика ҳисоб-китобларининг таҳлили, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмларининг пасайиш суръатлари монополистларда монополист бўлмаганларга нисбатан, баҳолар ва даромад даражаси ўсиш суръатлари янада юқори бўлган пайтда ҳам анча юқори бўлишини кўрсатмоқда.

Нима учун монополизм собиқ СССРда унчалик салбий натижаларга олиб келмаган. Ҳақиқатда, анча вақт ичида монополияларнинг сезиларли кўринишлари билинмаган.

Маъмурий тизим ўзига хос бўлган усуллар ёрдамида тақсимлаш жараёнларини тартибга келтириб турган. Монополизмга барча ишлаб чиқаришни ўз ичига олган, ким ва нима ишлаб чиқариши, қандай баҳода сотишни, кимга сотишни белгилайдиган марказлашган режалаштириш қарши турган. Харидор товар (хизмат)ларни ўрнатилган баҳоларда сотиб олишга мажбур эди. Бу жараён қишлоқ хўжалиги машинасозлигида жуда кучли рўй берган. Ҳамма нарса белгилаб қўйилган, материал-техника таъминоти қаттиқ чекланган эди, агар айтиш жоиз бўлса, шўро қимматли қоғозларнинг (фондлар, нарядлар, лимитлар ва ҳ.к.нинг) пулга нисбатан қимматли турган тизими вужудга келган эди.

Республикамизда монополия фаолиятини чеклаш қуйидаги мақсадларни ўз олдига қўяди:

– бозорни товар ва хизматлар билан бойитиш, тақчилликни бартараф қилиш;

– рақобатни ривожлантириш ва ғирром рақобатнинг олдини олиш, шу билан бозор муносабатларини шакллантириш;

– ташкил топган монополияларнинг фаолиятини чеклаш ва тўхтатиш, янгиларнинг ташкил топишига йўл қўймаслик;

– нормал бозорни ривожлантиришга ҳалақит берадиган қонун бузилиши, шу жумладан коррупцияга қарши кураш;

– янги ва энг аввало, нодавлат, иқтисодий тузилмаларни қўллаб қувватлаш;

– истеъмолчиларнинг талабини ҳимоя қилиш.

Иқтисодий сиёсатда рақобатнинг роли давлатнинг иқтисодий агент сифатидаги мавқеини пасайтиришдир.

## 5.3. ИНФЛЯЦИЯГА ҚАРШИ ЧОРАЛАР. КРЕДИТ СИЁСАТИ

### Пул-кредит назорати

Пул-кредит назоратининг учта асосий воситаси мавжуд: очиқ бозордаги операциялар, заҳира меъёрининг ўзгариши ва ҳисоб ставкасининг ўзгариши.

1. Пул талабини назорат қилишнинг энг муҳим воситаси очиқ бозордаги операцияларда жамғарма банклар томонидан давлат облигацияларини харид қилиш ва сотиш ҳисобланади. Мисол учун, барча банкларнинг кредит имкониятлари хоҳлаган пайтда давлат жамғарма банклари томонидан аҳолидан ёки тижорат банклардан 1000 сўмлик облигацияларни сотиб

олиниши заҳира меъёри 20% бўлган ҳолда пул таклифини 5 минг сўмга оширади.

2. Заҳира меъёрининг ўзгариши рўй берса, пул мультипликаторнинг миқдори, яъни, пул таклифи ўзгаради. Марказий банкнинг доимий вазифаларидан бири "қийин ҳолатда қарз бериш" ролидир.

3. Тижорат банклари томонидан берилган ссудалар бўйича ўзининг фоиз тўловларини ундириб олиши қандай бўлса, жамғарма банклари томонидан тижорат банкларига берилган ссудалар учун фоиз ставкаларини ундириб олиш ҳам шундай бўлади. Фоизнинг бундай ставкаси "Ҳисоб ставкаси" деб аталади.

Давлат жамғарма тизимининг бошқарувчилар кенгаши давлат заҳира банкларидан қарз олувчи тижорат банклари учун ҳисоб ставкасини ўрнатиш ва уни ўзгартириш ҳуқуқига эга.

Ҳисоб ставкасининг пасайиши тижорат банкларни давлат жамғарма банкларидан қарз олиш йўли билан қўшимча заҳираларни олишга ундайди. Бу янги заҳираларга таянган тижорат банкларининг кредитлари пул таклифини кўпайтиради. Ва, аксинча, ҳисоб ставкасининг ўсиши тижорат банкларининг марказий банклардан қарз олиши орқали қўшимча заҳираларни ташкил қилишига интилишини камайтиради. Шунинг учун ҳисоб ставкасининг ўзгариши бошқарувчи пул-кредит муассасаларининг пул таклифини чеклашга бўлган интилишини ифодалайди.

## 5.4. ИЖТИМОИЙ ҲИМОЯ

Аҳолини ижтимоий ҳимоялаш – бугунги кунда давлатнинг энг муҳим вазифаларидан бири бўлиб, у давлатнинг одамларга нормал турмуш шароитини яратиб беришга қаратилган манзилли ва мақсадли кафолатлар тизимидир. Ижтимоий ҳимоя жамиятининг замонавий ҳолати, миллий ва жаҳон иқтисодиётининг бугунги кундаги тараққиёт даражаси ва талабларидан келиб чиқиб меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланишдан ташқари мамлакат миқёсида ҳақиқий ижтимоий-иқтисодий самарадорликни таъминлашга қаратилади. Чунки ҳозирги даврда миллий иқтисодиётнинг самарали фаолият кўрсатиши, ривожланиши юқори малакали кадрларнинг

меҳнатига боғлиқ. Миллий иқтисодиётни малакали кадр билан таъминлаш унинг эртанги куни, келажаги тўғрисида қайғуриш бўлиб, бунинг учун инсон қайси ижтимоий қатламга мансуб бўлишидан қатъи назар у таълим олишга, меҳнат кўникмаларини хосил қилишга, янгиликларни ўзлаштириш ва ижодий ишлашга қобилиятли шахс сифатида тарбияланмоғи лозим.

Ижтимоий ҳимоя жамиятнинг ҳар бир аъзосига турмуш даражасининг маълум бир миқдорини кафолатламоғи керак. У инсоннинг меҳнат қилиш, тадбиркорлик, шахсий ижод қобилиятларини юзага чиқаришга, агарда улар йўқ бўлса ёки йўқотилса (касаллик, ногиронлик, қарилик ва ҳ.к.) уларни ўрнини босувчи даромад манбаига эга бўлишга имкон бермоғи керак. Айнан шу нуқтаи-назардан қараганда ижтимоий ҳимоянинг зарур унсурлари сифатида қуйидагиларни кўрсатиш мумкин:

– меҳнат қилишга лаёқатлиларни иш билан таъминлаш;

– аҳолининг ночор ҳолатда яшовчи ва меҳнатга яроқсиз қисмини, инвалидларни нафақа билан таъминлаш;

– меҳнат фаолиятининг туридан келиб чиққан ҳолда ва нафақа миқдорини ҳисобга олиб нормал турмуш даражасини таъминлаб бериш (моддий бойликларни истеъмол қилиш, биринчи навбатда озиқ-овқат маҳсулотларини);

– энг камида, яъни минимал даражада бўлса ҳам уй-жой, соғлиқни сақлаш ва маданий хизматлардан баҳраманд бўлиш;

– малакали мутахассис ишчи бўлиб етишиши учун маълумот олиш имконияти ва ҳ.к.

Юқоридагилардан келиб чиққан ҳолда давлат ва унинг тегишли органлари қуйидаги вазифаларни ҳал қилишни ўз зиммасига олади: биринчидан – давлат меҳнат қилиш ҳуқуқи, иш ўринлари ва зарур ресурсларни ҳамда иш ҳақи олишни кафолатлайди; иккинчидан – давлат органлари ёки бошқа ташкилотлар (юқори меҳнат унумдорлигини таъминлашга керак бўлган узоқ муддатли меҳнат қобилиятини сақлашни), иш куни режимини ижтимоий ва қонуний ҳимоясини кафолатлайди; учинчидан – давлат аҳолини ижтимоий ҳимоялашнинг устивор талабларини ҳисобга олган ҳолда ижтимоий-маданий соҳаларни ривожлантиришни кафолатлайди. Бунинг учун зарур дам олиш масканлари, хордиқ чиқарш ташкилотлари тизими яратилади.

Аҳолини ижтимоий ҳимоялаш қуйидаги турдаги ижтимоий ёрдам билан амалга оширилади:

- нафақа;
- ёрдам пули;
- имтиёзлар, хизматлар ва ҳ.к.;
- бир марталик ёки вақтинчалик моддий ёрдам.

Ижтимоий ҳимоянинг объектлари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

- нафақа ёшидаги шахслар;
- инвалидлар ва ногиронлар;
- боқувчисини йўқотган болалар;
- кам таъминланган оилаларнинг болалари;
- ишсизлар;
- хомиладор аёллар, кичик ёшдаги боласи бор оналар;
- касаллиги туфайли вақтинча ишламаётганлар;
- ўқувчи талаба ёшлар;
- меҳнатга лаёқатсиз инсонларга қаровчи ишламайдиган, ишлашга қодир шахслар.

Ижтимоий ҳимоянинг аҳолини тўлиқ қашшоқлашувини олдини олишга қаратилишини ҳисобга олиб, «қашшоқлик» тушунчаси амалиётга киритилган бўлиб, унинг асосида қашшоқлик чегараси ва ижтимоий ҳимояга ёрдамнинг муҳтожлик ўлчовлари аниқланади. Қашшоқлик бутун жамиятда мавжуд бўлган, расмий ўрнатилган стандатлардан паст даражада бўлган турмуш тарзидир. Унинг чегараси макон ва вақт нуқтаи-назаридан фарқланади. қашшоқликнинг энг қуйи чегараси бўлиб инсон ўзининг минимал эҳтиёжкорини қондира олмайдиган даража ҳисобланади ва унинг энг охирги нуқтаси бўлиб жамиятдаги турмуш даражасининг ўртача даражасидан ошмайдиган даража ҳисобланади. Бу даража давлат томонидан аниқланиши ва бошқарилиши мумкин.

Мутлоқ ва нисбий қашшоқлик ўртасидаги фарқ аҳолининг ижтимоий ҳимояланганлиги даражаси билан аниқланади. Ушбу фарқ қанчалик катта бўлса, жамият ҳам ижтимоий, ҳам иқтисодий жиҳатдан шунчалик фаровон ҳисобланади. Нисбий қашшоқлик давлат томонидан расмий белгиланган минимал яшаш даражасидир. Ижтимоий ёрдамнинг ҳамма турлари йиғиндиси шахсий даромадни ҳам қўшиб ҳисоблаганда расмий белгиланган минимал яшаш даражасидан кам бўлмаслиги ёки ошмаслиги керак. Ушбу шартга риоя қилинмаслиги меҳнат

аҳлоқини бузиб боқимандаликни келтириб чиқариши ёки ижтимоий ҳимоя тушунчасини нотўғри тушунилишини англатиши мумкин.

Ижтимоий ҳимоянинг асосий тамойили — ҳар бир индивид ёки оилага даромади, турмуш даражаси, ижтимоий фойдани меҳнатнинг сифати ва давомийлигидан келиб чиққан ҳолда ёрдам беришдир. Ижтимоий ҳимоя тизими қашшоқлик ҳолатида яшовчиларга ёрдам бериши ва бир вақтнинг ўзида фуқароларни қарилик чоғида ёки меҳнат қобилиятини йўқотганида ўзини ижтимоий ҳимояланганлигини таъминлашни рағбатлантириш керак.

Ғарб мамлакатларида ижтимоий ҳимоя сиёсати ўзига хос хусусиятларига эга. АҚШда у иккита ижтимоий ҳимоя дастурида ўз аксини топган. Бир томондан, ижтимоий ҳимоя дастурлари вақтинчалик ишсизлик ва нафақага чиқиш билан боғлиқ иш ҳақидан маҳрум бўлишнинг ўрнини қоплайди. Ишсизлик, қарилик, боқимандалик, меҳнатга лаёқатсизлик каби сабаблар бўйича ижтимоий ҳимоя иш ҳақига солинадиган солиқ ҳисобидан молиялаштирилади. Бериладиган тўловлар ишлаб топилган ҳисобланади ва давлатнинг саховатпешалиги ҳисобланмайди. Иккинчи томондан, давлат ёрдами ёки нафақалар меҳнат қобилиятини йўқотганлар ёки қарамоғида ёш болалари борларга берилади. Улар умумий солиқ тушумлари ҳисобидан қопланади ва давлатнинг ёрдами ҳисобланади. Айрим шахслар ва оилалар ўзларининг кам даромадлари тўғрисида маълумот беришлари орқали ижтимоий ёрдам олиш ҳуқуқини қўлга киритишлари керак. АҚШдаги ижтимоий ҳимоя одатда «Аёвсиз» ҳисобланади ва у аҳолининг оз сонли камбағал қисмига мўлжалланган бўлади.

Ғарбий Европадаги ижтимоий ҳимоя сиёсати белгиланган турмуш даражасидан паст даражада яшовчи ҳамма аҳолининг зарур турмуш даражаси билан таъминлашни кўзда тутади. Масалан, Германияда давлатнинг ижтимоий ҳимоя соҳасига аралашувининг қуйидаги йўналишларини ажратиб кўрсатиш мумкин:

– провентив характердаги чора-тадбирлар, даромадни тақсимлаш, истеъмолчиларни ҳимоялаш, меҳнат шароитини назорат қилиш, соғлиқни сақлашга эътибор, уй-жой, транспорт ва таълим соҳасида хизматлар кўрсатиш;

– компенсацион характердаги чора-тадбирлар. Улар аҳолининг алоҳида қатламларининг турмуш даражасини таъминлашга қаратилган;

– субсидиялар кўринишидаги чора-тадбирлар, улар ҳар хил жамиятлар орқали норасмий ижтимоий ёрдам усуллари рағбатлантирилади.

Японияндаги ижтимоий ҳимоя анча мураккаб тизим бўлиб, у тизимга корхона ва ташкилотларга киритиш ва асосий оғирликни зиммасига юклашга асосланган. Скандинавия мамлакатларини энг социаллашган деб айтиш мумкин. Чунки у болали аёллар, ишсизлар ва пенсионерларни максимал даражада ижтимоий ҳимоя қилади.

Ўзбекистон Республикасида ижтимоий ҳимояга муҳтож бўлганларнинг асосий қисми меҳнатга лаёқатсиз фуқаролар бўлиб, улар икки гуруҳга бўлинади: 1) ижтимоий фойдали меҳнатга лаёқатини йўқотганлар; 2) меҳнат қилиш ёшига етмаганлар. Бундан келиб чиққан ҳолда ижтимоий ёрдамнинг иккита турини ажратиб кўрсатиш мумкин:

а) пенсия шаклида;

б) ёрдам пули шаклида.

Ижтимоий ҳимоя тизимида пенсия тизими муҳим рол ўйнаб, у бир нечта вазифаларни бажаради. Уларнинг ичида энг асосийси – меҳнат қобилиятини йўқотганда даромадларнинг ўрнини қоплаб бериш. Пенсия таъминотининг миқдори меҳнатнинг интенсивлиги (охирлиги) ва давомийлигига боғлиқ бўлиши керак. Ўзбекистонда 1993 йили «Фуқароларни пенсия таъминоти» тўғрисидаги биринчи миллий қонун қабул қилинган. Ушбу қонун пенсиялар миқдорини ижтимоий суғурта тўловлари миқдорига боғлиқлигини кучайтирди ҳамда пенсия қонунчилигини ривожланган мамлакатлар даражасига яқинлаштирди. Ундан ташқари «Инвалидларни ижтимоий дастури» қўшимча норматив ҳужжатлар қабул қилинган.

Ижтимоий ҳимоянинг ягона молиявий тизимини яратиш мақсадида Ўзбекистонда 1993 йилдан бошлаб «Ижтимоий суғурта фонди» фаолият кўрсатмоқда. Фонд пенсияларни тўлаш, вақтинчалик меҳнатга лаёқатсизлик ва ижтимоий ёрдам пулларини тўлаб боришга хизмат қилади. 90-йилларнинг ўрталаридан бошлаб Ўзбекистонда «Манзилли ижтимоий ҳимоя» шакли ривожлана бошлади. У ҳимояга жуда муҳтож оилаларни ижтимоий ҳимоялашга мўлжалланган. У давлат бюджети томонидан тўланади, маҳаллий ҳокимият органлари

томонидан белгиланади. Ўзбекистонда юқорида санаб ўтилганлардан ташқари болаларга ёрдам пули тўлаш ва соғлиқни химоя қилиш ҳам мавжуд бўлиб, улар ижтимоий ҳимоя тизимининг таркиби ҳисобланади.

### Мавзу бўйича назорат саволлари

1. Иқтисодиётни бошқаришда давлатнинг роли ва ўрни тўғрисида қандай қарашлар мавжуд?
2. Бозорни тартибга келтиришнинг маъмурий ва иқтисодий усулларининг бир-биридан фарқини айтинг.
3. Акселератор нима?
4. Тадбиркорлик фаолиятини тартиблаштиришнинг сабаблари нимада? Олигополия нима?
5. Рақобат ва монополиялар моҳияти ва ўзаро бир-бирига таъсири нимада намоён бўлади?
6. Монополияга кириш қандай қонунлар қабул қилинган?
7. Пул-кредит сиёсатининг учта асосий воситаси қайсилар?
8. Кредит сиёсатининг моҳиятини айтиб беринг.
9. Ижтимоий ҳимоянинг зарурлиги сабаблари ва унсурларини кўрсатиб беринг?
10. Ғарб мамлакатларидаги ижтимоий ҳимоя тизимининг бир-биридан фарқи нимада?

# VI БОБ. ЖАҲОН ИҚТИСОДИЁТИ ВА ХАЛҚАРО ИҚТИСОДИЙ МУНОСАБАТЛАР

## 6.1. ХАЛҚАРО МЕҲНАТ ТАҚСИМОТИ ВА ЖАҲОН ХЎЖАЛИГИНИНГ ВУЖУДГА КЕЛИШИ

Халқаро меҳнат тақсимоти – халқаро миқёсда фаолият юргизувчи хўжалик субъектлари ва давлатларнинг бирон-бир турдаги товарлар ишлаб чиқаришга ихтисослашувидир. Дастлаб халқаро меҳнат тақсимоти дунё мамлакатларининг табиий бойликлари билан турли даражада таъкидланганликлари ва иқлим шароитига боғлиқ ҳолда вужудга келган ва ривожланган. Кейинчалик саноат ишлаб чиқаришнинг вужудга келиши, фан-техника янгиликларини жадал суръатлар билан ишлаб чиқаришга жорий қилишнинг бошланиши халқаро меҳнат тақсимотининг чуқурланувига ҳамда иккита асосий шаклда ривожланишига туртки берди. Ҳозирги даврда халқаро меҳнат тақсимоти нафақат табиий бойликларидан, балки малакали ишчи кучи ва юқори унумдорликка эга ишлаб чиқариш воситаларидан самарали фойдаланиш, яъни кам харажат қилиб, кўпроқ фойда олиш тамойилига асослангандир.

Халқаро меҳнат тақсимотининг моҳияти ишлаб чиқариш жараёнини узлуксиз бирлашуви ва бўлинишида намоён бўлади. Ишлаб чиқариш жараёни турли хил меҳнат фаолиятини алоҳида бўлиши ва ихтисослашувни кўзда тутади. Бундан келиб чиқадиган хулоса шуки, халқаро меҳнат тақсимоти нафақат меҳнатни бўлиш жараёни сифатида балки, халқаро миқёсда уни бирлаштириш усули сифатида чиқмоқда. Демак, халқаро меҳнат тақсимоти жаҳон хўжалигида кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш жараёнини амал қилишида муҳим рол ўйнайди ва уларнинг ўзаро боғлиқлигини таъминлайди ҳамда халқаро тармоқлараро ёки минтақавий тармоқлараро ишлаб чиқариш соҳаларини вужудга келтиради.

Халқаро меҳнат тақсимотининг ривожига меҳнат унумдорлигини кўтариш, ишлаб чиқаришнинг энг юқори самарадорлигига эришиш ва ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш

таъсир этади. Энг асосийси, халқаро меҳнат тақсимотида иштирок этувчи ҳар бир хўжалик юритувчи субъект ўзига иқтисодий манфаат излайди ва уни олишга интилади.

Халқаро меҳнат тақсимотининг асосий ривожланиш йўналишлари ва шакллари бўлиб ишлаб чиқаришнинг халқаро ихтисослашуви ва кооперациялашуви ҳисобланмоқда. Халқаро ихтисослашув иккита йўналиш бўйича ривожланмоқда: 1) ишлаб чиқариш бўйича ихтисослашув; 2) ҳудудий ихтисослашув. Ўз навбатида ишлаб чиқариш бўйича ихтисослашув-тармоқлараро, тармоқ ички ихтисослашуви ва алоҳида корхоналарнинг ихтисослашувига бўлинади.

Ишлаб чиқаришнинг халқаро ихтисослашувини шаклланишига бир қатор омиллар таъсир кўрсатади:

– мамлакатдаги кадрлар сонининг ортиши ва малакасининг ўсиши, меҳнат ресурсларининг кўпайиши, мавжуд ёки яратилиши кўзда тутилаётган ишлаб чиқариш қувватлари;

– миллий даромад, иқтисодиётда жамғариш ва истеъмол даражаси, уни кўпайтириш ҳамда миллий бозор товар сиғимини кенгайтириш имкониятлари;

– табиий бойликлари ва иқлим-тупроқ шароити;

– мамлакатнинг бошқа мамлакатларга нисбатан географик жойлашуви, мавжуд халқаро коммуникация тизимлари ва уларни ривожлантириш истиқболи;

– мамлакатнинг шаклланган иқтисодий алоқалари, уларни кенгайтириш ва янгиларини ўрнатиш ва ҳоказо.

XX аср 50-60 йилларда ишлаб чиқаришнинг бирламчи тармоқлар даражасида ихтисослашув кучли эди: (автомобилсозлик, авиация, пластмассалар, подшипник ва радиоаппаратура, ишлаб чиқариш). 70-80-йилларда тармоқ ички ихтисослашуви асосий бўлиб ҳисобланди ва истеъмол хусусиятига кўра фарқ қилувчи аналог-товарлар алмашуви кучайди.

Ишлаб чиқаришнинг халқаро кооперациясининг асоси бўлиб ишлаб чиқариш кучларининг ўсиш даражаси ва мамлакат ичида ёки ташқарисида бўлишидан қатъи назар алоҳида бўлган корхоналар ўртасида барқарор хўжалик алоқаларининг шаклланишидир. Ишлаб чиқаришни кооперациялашувига технологик жараённинг алоҳида босқичларини янада чуқурроқ бўлиниши ҳамда ишлаб чиқариладиган якуний маҳсулотнинг қисмларини кейинги босқичдаги корхоналарга берилиши кучли таъсир кўрсатмоқда. Халқаро ишлаб чиқариш ҳамкорлиги қуйидаги соҳаларни ўз ичига олади: а) ишлаб чиқариш ва тех-

нологик ҳамкорлик; б) ҳамкорликда ишлаб чиқарилган товарни сотиш билан боғлиқ савдо-иқтисодий жараёнлар; в) сотувдан кейинги сервис хизмати. Кооперация алоқаларини ўрнатишда ишлатиладиган учта асосий методни ажратиб кўрсатиш мумкин:

1) қўшма лойиҳаларни амалга ошириш;

2) шартнома асосидаги ихтисослашув;

3) қўшма корхоналарни тузиш.

XX асрнинг 70-йилларида ривожланган мамлакатларнинг ТМКлар фаолияти таъсири остида халқаро меҳнат тақсимоти айрим ўзгаришларга дучор бўлди. Амалда ТМКлар халқаро ишлаб чиқариш ихтисослашуви ва кооперациялашувини ривожлантириш функциясини олдилар. Улар жуда катта ишлаб чиқариш кучлари ва капитал эгаси бўлиб, дунёнинг исталган қисмида ўз фаолиятини ташкил этмоқдалар ва кўплаб ривожланаётган мамлакатларни халқаро меҳнат тақсимоти тизимига тортмоқдалар. Бугунги кунда халқаро меҳнат тақсимоти товарлар ишлаб чиқариш соҳасидан ташқари капитал бозори, қимматбаҳо қоғозлар бозори ва ҳар хил хизматларни кўрсатишни ўз ичига олади.

Тахминларга кўра, ривожланган мамлакатларда ишлаб чиқариш ташқи истеъмолга, ички талаб эса импорт эвазига қондиришга қаратилади. Ривожланаётган мамлакатларда эса нисбатан тез, лекин экстенсив йўналишдаги ички бозорни кенгайиши кутилмоқда.

*5-жадвал*

**Халқаро меҳнат тақсимотининг суръатлари коэффициенти**

| | 1971-1980 йиллар | 1981-1990 йиллар | 1991-2000 йиллар |
|---|---|---|---|
| Дунё бўйича | 1,08 | 1,21 | 1,08 |
| Саноати ривожланган мамлакатлар | 1,11 | 1,31 | 1,15 |
| Ривожланаётган давлатлар | 0,99 | 1,03 | 0,80 |

Халқаро меҳнат тақсимотининг бир неча асрлик ривожланиши натижасида дунё мамлакатларини учта гуруҳи вужудга келди:

1) жаҳон бозори учун қайта ишлаш саноати маҳсулотларини ишлаб чиқарувчилар;

2) қазиб олиш саноати маҳсулотларини етказиб берувчилар;

3) қишлоқ хўжалик маҳсулотларини етиштирувчи ва сотувчи мамлакатлар.

Улардан ташқари яна шартли равишда 4 гуруҳ давлатлари ҳам мавжуд бўлиб, улар ҳам қайта ишлаш саноати, ҳам қазиб олиш саноати ва қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини ишлаб чиқарадилар ва сотадилар.

Халқаро меҳнат тақсимоти жаҳон хўжалигининг вужудга келишини объектив асосидир, чунки дунё мамлакатлари ўртасида халқаро иқтисодий алмашув миллий иқтисодиётларни бир-бирига боғлайди. Хўжалик алоқаларининг байналминаллашуви эса бозор иқтисодиётининг ягона, универсал қонунлари асосида фаолият кўрсатувчи ва ривожланувчи миллий хўжаликлар негизида жаҳон иқтисодиётини вужудга келтиради.

Жаҳон хўжалиги – бу миллий иқтисодиётларнинг яхлит бирлиги бўлиб, у бугунги кунда 4 гуруҳда мамлакатлар иқтисодиётидан ташкил топган:

1-гуруҳ – саноати ривожланган мамлакатлар;

2-гуруҳ – янги индустриал мамлакатлар;

3-гуруҳ – ривожланаётган мамлакатлар;

4-гуруҳ – ўтиш даври иқтисодиётига эга мамлакатлар.

Жаҳон иқтисодиётининг ялпи ички маҳсулоти 1999-2000 йилларда 32 трлн. АҚШ долларига етиб, унинг 70-80%ни саноати ривожланган мамлакатлар ишлаб чиқарадилар. Дунёнинг иқтисодий жиҳатдан энг қудратли давлати бўлиб, АҚШ ҳисобланади. Унинг ялпи миллий маҳсулоти 2000 йилда 8 трлн. 100 млрд. АҚШ долларига тенг бўлиб, экспорт ҳажми 800 млн. долларга тенг.

Жаҳон иқтисодиётига монополизм даври бошлангунга қадар товарларни четга чиқариш хос бўлган, бироқ XIX аср охири XX аср бошларида ривожланган бозор иқтисодиётини вужудга кела бошлаши билан четга капитал чиқариш ташқи иқтисодий алоқаларнинг муҳим шаклларидан бирига айланди. Бу аввал мавжуд бўлган жаҳон хўжалигининг савдо тизими шаклидан ишлаб чиқариш – савдо тизимига ўсиб ўтишини характерловчи муҳим белгиси бўлиб ҳисобланади.

Ишлаб чиқариш кучларининг ўсиши ва меҳнат тақсимотининг чуқурлашуви халқаро меҳнат тақсимоти ва унинг асосида жаҳон бозорини вужудга келтирди. Капиталистик ишлаб чиқариш усули эса ҳам энига ҳам бўйича ўсиб, бозор муносабатларини байналминаллашувига олиб келди. Ушбу жараённи тез ривож-

ланишига етакчи индустриал давлатларнинг колониал сиёсати кучли таъсир кўрсатди. Шундай қилиб, ягона жаҳон бозорининг шаклланиши аввал мавжуд бўлган иқтисодий муносабатларнинг ривожланиш шаклини ўзгартирди ва уларни иккита йўналишга буриб юборди: 1) замонавий ишлаб чиқариш ва капитал ҳамма мамлакатларнинг ишлаб чиқариш ва истеъмолини космополит характерига эга қилди, яъни ишлаб чиқариш ҳам истеъмол, ҳам халқаро тус ола бошлади. Ишлаб чиқариш молия олигархияси эса саноат пойдеворининг миллий ўзагини ўзгартириб юборди. Саноатнинг миллий тармоқлари янги қайта ишлаш корхоналари томонидан сиқиб қўйилди, ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ички бозордан ташқари жаҳон бозорида ҳам истеъмол қилиниши одат ҳолатига айланди; 2) ишлаб чиқариш кучларининг ўсиши колониал меҳнат тақсимотига асосланган эди. Бутун дунё Ғарб мамлакатлари томонидан сиёсий-иқтисодий ва территориал нуқтаи-назардан бўлиб олинган эди. Натижада колониал капитализм тизими вужудга келди, унинг ичида эса жаҳон хўжалиги шаклланди. Дунё мамлакатлари ўртасида, асосан тараққий этган метрополиялар ва мустамлака переферия давлатлар ўртасида «нотенглик» асосида хўжалик муносабатлари амал қилди. Яқин вақтгача халқаро иқтисодий муносабатларнинг эволюцияси жаҳон хўжалиги учта қисмга бўлинган ҳолатда давом этди (капитализм, социализм, ривожланаётган давлатлар).

XX асрнинг 60 йилларига келиб жаҳон хўжалигида учта йирик саноат ва молия марказлари пайдо бўлди: Шимолий Америка, Ғарбий Европа ва Узоқ Шарқ.

Юқорида номи тилга олинган учта йирик марказда АҚШ етакчи позицияга эга, лекин 50-60-йилларга нисбатан 80-90-йилларда учгани марказ ўртасида кучлар нисбатининг тенглашиши юз бермоқда. Статистика маълумотларига кўра АҚШнинг иқтисодий соҳасидаги етакчилик позицияси қисқармоқда, Ғарбий Европанинг иқтисоди охирги 30-40 йил мобайнида барқарорлигича қолмоқда, Япония эса ўзининг иқтисодий қудратини тўхтаовсиз кўпайтирмоқда (Ялпи миллий маҳсулот икки баробарга кўпайди). XXI аср бўсағасида Жанубий-Шарқий Осиё, Лотин Америкаси ва Яқин Шарқда янги саноат ва молия марказлари вужудга келмоқда.

## 6.2. ХАЛҚАРО САВДО

Халқаро савдо ташқи иқтисодий алоқаларнинг асосий шаклидир. Халқаро савдонинг вужудга келиши иккита муҳим сабабга боғлиқдир. Биринчиси — табиий ва хом ашё ресурсларининг дунё мамлакатлари ўртасида нотекис тақсимланганлиги; иккинчи — турли мамлакатлар миқёсида ишлаб чиқариш кучларининг бир хил ривожланмаганлигидир. Агар хом ашё етказиб берувчи мамлакатлар ривожланаётган мамлакатлар бўлса, саноати ривожланган мамлакатлар мураккаб технологиялар асосидаги машиналар, асбоб-ускуналарни ишлаб чиқарадилар.

Халқаро савдонинг таркибий тузилишини 4 йирик товарлар гуруҳига бўлиш мумкин:

а) саноат маҳсулотлари савдоси;

б) қишлоқ хўжалик маҳсулотлари савдоси;

с) Минерал хом ашё савдоси;

д) хизматлар савдоси.

Бугунги кунда халқаро савдонинг ялпи ҳажми 10,5-11 трлн. АҚШ долларини ташкил этиб, у жаҳон ялпи миллий маҳсулоти 30% ташкил этади. Шундан тахминан 1,5 трлн. хизматлар савдосига тўғри келади. Дунё экспортида эса хизматларнинг ҳиссаси 30%дан ошиб кетди. Мураккаб технологиялар асосида ишлаб чиқарилган маҳсулотлар савдосининг ҳажми 500 млн. АҚШ долларидан ортиқ. Кейинги пайтларда янги илмий-техник маълумотларни айирбошлаш: лицензиялар ва «Ноу-хау» савдоси кучаймоқда. Уларнинг ҳиссасига халқаро савдо оборотининг 10%га яқини тўғри келади.

Бирлашган миллатлар ташкилоти мутахассисларининг ҳисоб-китобларига кўра, жаҳон хўжалигидаги 10%лик ўсиш халқаро савдони 16% ўсишига олиб келади. Бугунги кунда эса жаҳон савдосига фақатгина юқори ўсиш суръаткорлигини эмас, балки тармоқ ва худудий тузилишидаги ўзгаришлар ҳам хосдир. Бу ўзгаришларни қуйидаги иккита ҳолат билан изоҳлаш мумкин.

**Биринчидан,** халқаро савдо таркибида хом-ашё, ёқилғи, озиқ-овқат маҳсулотларининг ҳиссаси камаймоқда. Илм талаб соҳаларнинг маҳсулотлари ва хизматларнинг ҳиссаси эса ортиб бормоқда. XX аср 90-йилларининг ўрталарида жаҳон экспортида озиқ-овқат маҳсулотларининг хиссаси 11% яқинини ташкил этса, қайта ишлаш саноати маҳсулотларининг хиссаси 72%дан кўпроқ бўлган. Юқори портининг 36%дан ортиғини ташкил этади.

**Иккинчидан**, тайёр маҳсулотлар ва хизматлар бозорида кучлар нисбати ўзгармоқда. Бу дунё ялпи экспортида АҚШ ҳиссасининг пасайиш ва аксинча, Япония, Германия, янги индустриал давлатлар ҳамда айрим ривожланаётган давлатлар ҳиссаларини ортиб боришида намоён бўлмоқда.

*6-жадвал*

**Товарлар ва хизматлар экспорти ва импорти бўйича етакчи мамлакатлар** (1999 йил)

| Ўрни | Мамлакатлар (товарлар) | Млрд. $ хажми | Ялпи хиссаси % | Ўрни | Мамлакатлар (хизматлар) | Млрд. $ хажми | Ялпи хиссаси % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | АҚШ | 1754 | 15 | 1 | АҚШ | 434 | 16,5 |
| 2 | Германия | 1013,1 | 8,9 | 2 | Германия | 204 | 7,62 |
| 3 | Япония | 730,1 | 6,30 | 3 | Британия | 182,8 | 6,83 |
| 4 | Британия | 589,1 | 5,12 | 4 | Япония | 173,7 | 6,49 |
| 5 | Франция | 585,1 | 5,10 | 2 | Франция | 138,5 | 5,17 |
| 6 | Канада | 458,6 | 3,99 | 6 | Италия | 127,2 | 4,75 |
| 7 | Италия | 446,8 | 3,9 | 7 | Нидерландия | 99,6 | 3,72 |
| 8 | Нидерландия | 393 | 3,42 | 8 | Испания | 173,7 | 6,49 |
| 9 | Хитой | 360,6 | 3,13 | 9 | Белгия-Люксембург | 73,1 | 2,73 |
| 10 | Гонконг | 356,5 | 3,10 | 10 | Австрия | 61,9 | 2,31 |
| 11 | Белгия-Люксембург | 353,5 | 3,07 | 11 | Гонконг | 57,8 | 2,16 |
| 12 | Мексика | 284,9 | 2,48 | 12 | Канада | 69,5 | 2,6 |
| 13 | Жанубий Корея | 263,9 | 2,30 | 13 | Хитой | 58,7 | 2,2 |
| 14 | Тайван | 232,6 | 2,02 | 14 | Швейцария | 42,9 | 1.6 |
| 15 | Сингапур | 225,6 | 1,96 | 15 | Жанубий Кория | 51,7 | 1,93 |
| | **Жами:** | **8147,4** | **69,79** | | **Жами:** | **1860,4** | **69,78** |
| | **Бутун дунё** | **11485** | **100** | | **Бутун дунё** | **2675** | **100** |

*Изоҳ:* Жадвалдаги кўрсаткичлар муаллиф томонидан кўрсатилган манба маълумотлари асосида ҳисобланган.

Иккинчи жаҳон урушидан кейин дунё экспортининг 3/1 қисми АҚШ ҳиссасига тўғри келган бўлса, 90-йиллар бошига келиб бу кўрсаткич 8/1 нисбатни ташкил этган. Дунёдаги энг етакчи 10 савдогар мамлакатнинг 6 таси Осиёда, 3 таси Европада ва 1 та Шимолий Америкада жойлашган. Фақатгина Жанубий Корея, Сингапур ва Гонконгнинг шу даврдаги умумий экспортдаги ҳиссаси 6%дан кўпроқни ташкил этган.

Жаҳон савдоси ривожланишининг бу хусусиятлари ривожланган бозор иқтисодиёти мамлакатлари ва ривожланаётган мамлакатлар иқтисодий ривожланишидаги ўзгаришларни ўзида акс эттиради. Жаҳон савдо айланмасида Жанубий-Шарқий Осиё мамлакатлари, Туркия, Хитой, янги индустриал давлатларнинг ҳиссаси тез ўсиб бормоқда. Лекин, шунга қарамасдан халқаро савдода АҚШ, Европа Иттифоқи ва Япониянинг ўрни ҳамон ўзгармасдан, олдинги қатордалигича қолиб келмоқда.

## 6.3. ХАЛҚАРО КАПИТАЛ ҲАРАКАТИ ВА КРЕДИТ МУНОСАБАТЛАРИ

Халқаро капитал ҳаракати тушунчаси — фани ва ўндан ортиқ давлатлараро капиталнинг ҳаракатланиши ёки капитал оқимини тушуниш мумкин. Бозор шароитида ушбу капитални ҳаракатланиши капитал жойлаштирувчи учун фойда олиш мақсади бўлса, капитал жалб қилувчи давлат эса асосан иқтисодий барқарорликка эришиш, яъни четга тайёр маҳсулот экспертини ўстириш, ички бозорда эса ўсиб бораётган талаб даражасини қондириш, валюта тушумининг ўсишига эришиш ва бошқалар ҳисобланади.

Халқаро капитал қуйидаги шаклларда экспертланиши мумкин:

– пул маблағлари, мақсадли банк омонотлари, пайлар, акциялар, суғурта гувоҳномалари ва бошқа қимматли қоғозлар;

– ҳаракатланувчи асосий воситалар, шу жумладан технологиялар;

– муаллифлик ҳуқуқлари ва бошқа интеллектуал бойликлар;

– бошқалар.

Бир давлат иккинчи бир давлатнинг капиталини қуйидаги усуллар билан жалб қилиши мумкин:

– мазкур давлат грантлари ёки ҳуқуқий шахслар ҳамкорликда қўшма корхоналар тузиш;

– тўла чет эл инвесторлари (капитал жойлаштирувчи) ихтиёридаги корхоналар суғурта капиталлари ва бошқа ҳуқуқий шахс мақомидаги корхоналарни ташкил этиш;

– капитал жалб қилувчи мамлакат ҳудудида жойлашган ҳуқуқий шахсларнинг мулкини, акцияларини ва бошқа қимматбаҳо қоғозларини сотиб олиш;

– бошқа усуллар (мулкий, табиий ва ер ресурсларидан фойдаланиш ҳуқуқларини олиш).

Юқорида қайд этилган усуллар билан капитал жалб қилиш

давлатнинг асосий вазифаси бўлиб, капитални жойлаштириш учун зарурий шароитни яратиб бериш ҳисобланади. Ушбу вазифалар таркибига қуйидагиларни киритиш мумкин:

– тадбиркорликни амалга оширишни уқтириш, хусусий мулкини ҳимоя қилиш ва рақобатни таъминлаш учун қонуний базани яратиш;

– инвестиция жараёнини қўллаб-қувватловчи инфратузилмани ташкил этиш;

– асосий барқарорлик;

– малакали меҳнат ресурслари билан таъминлаш.

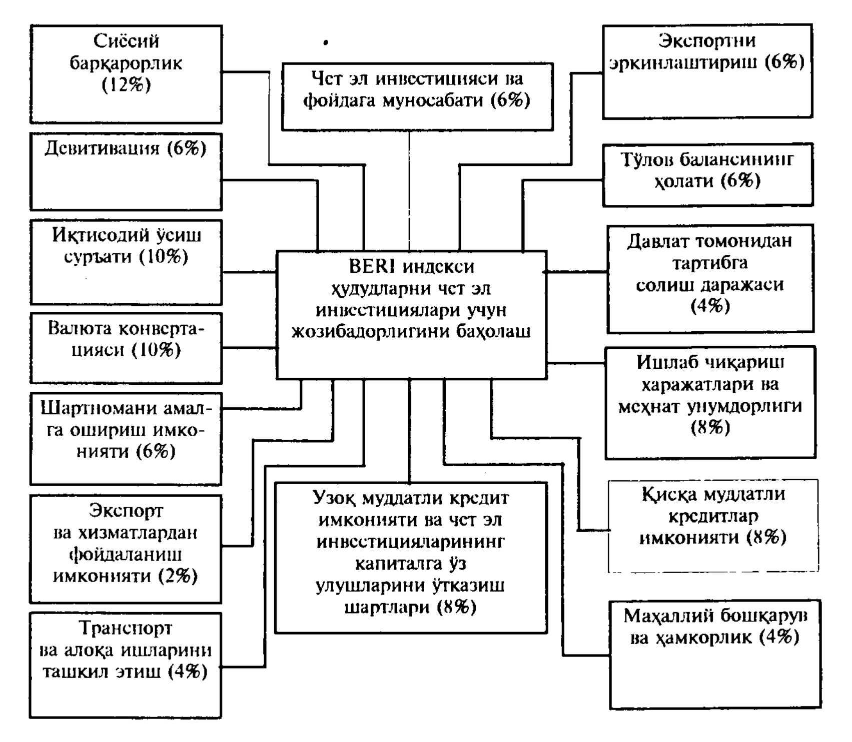
Юқорида қайд этилган вазифаларни инобатга олиш билан бирга айрим инвесторлар (Германия, Швецария) капитал жойлаштиришда у ёки бу давлатнинг иқтисодий, сиёсий ва ижтимоий ҳолатини баҳолашда BERI (business environment risk index) индексларидан фойдаланди.

BERI индекс 15 та муҳим кўрсаткични ўз ичига олиб, ҳар бир кўрсаткич 4 балли шкала билан баҳоланади. 0 — тўғри келмайдиган, 4 — жуда яхши. Ушбу нидекс 1 йилда 3 марта 45-49 мамлакат бўйича эълон қилинади.

Ўзбекистонда чет эл капиталининг оқимини жадаллаштириш мақсадида 1995 йили Бирлашган Миллатлар Ташкилоти билан ҳамкорликда чет эл инвестицияси бўйича агентлик ташкил этилди. Бу агентликни асосий вазифаси чет эллик тадбиркорларга Ўзбекистондаги инвестицион муҳит ва яратилган шарт-шароитларни кўрсатиб боришдан иборат.

Ўзбекистон Республикаси ҳукумати ўтиш даврида давлат иқтисодиёти учун чет эл инвестициялари жуда муҳим эканлигини англаган ҳолда, инвестиция муҳитини яхшилаш қонунчиликни такомиллаштириш учун барча чораларни кўрмоқда.

Чет эл сармояси иштирокида инвестиция лойиҳаларини тайёрлаш ва амалга оширишда юзага келаётган айрим тўсиқларни бартараф этиш мақсадида Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йил 19 январда қабул қилинган ПФ 1919-сонли «Инвестиция лойиҳаларини амалга оширишни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида»ги фармонида Ўзбекистон Республикаси ҳудудига олиб келинаётган технологиялар, яъни:




– давлат инвестиция дастурига киритилган устувор объектларини жиҳозлаш учун;

– халқ истеъмол моллари ишлаб чиқаришга ихтисослашаётган, янги барпо этилаётган ва қайта қурилаётган корхоналар учун;

– ҳукуматнинг кафолати билан бериладиган хорижий кредитлар ҳисобига молияланадиган инвестиция лойиҳаларини амалга ошириш учун;

– хорижий сармоялар иштирокидаги корхоналарнинг Низом маблағига қўйилма сифатда хорижий сармоядорлар томонидан келтирилган технология-ускуналар қўшилган қиймат солиғидан озод этилади.

Бундан ташқари Ўзбекистон иқтисодиётига чет эл инвестициясини жалб қилишни рағбатлантириш мақсадида бир қатор қарорлар ваа фармойишлар қабул қилинди, жумладан, 1997 йил 2 июлда Вазирлар Маҳкамаси томонидан қабул қилинган «Ўзбекисон Республикасида хорижий инвестициялар иштирокидаги корхоналарни ташкил этиш, давлат рўйхатидан ўтказиш ва тугатиш тартиби тўғрисида»ги қарори, 1997 йил 26 август-

даги «Хорижий сармоялари бўлган корхоналар ишлаб чиқарадиган маҳсулот экспортини рағбатлантиришга оид қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги ПФ 1831-сонли Президент фармонини мисол қилиш мумкин. Шу билан бирга мавжуд лойиҳаларни танлаш ва уни амалга ошириш механизмини тартибга солиш мақсадида 1998 йил 9 февралда Президентнинг «Чет эл инвестициялари билан боғлиқ лойиҳаларни амалга ошириш механизмини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги фармони чиқарилди.

Фармонга мувофиқ Вазирлар Маҳкамаси қошида Инвестиция дастурлари департаменти ташкил этилди. Ушбу Департамент фаолиятининг асосий йўналишлари қуйидагилардан иборат:

– инвестиция лойиҳаларини амалга ошириш жараёнида вужудга келаётган муаммоларни бартараф этиш чора-тадбирларини белгилаш;

– инвестиция фаолиятининг меъёрий-ҳуқуқий базасини такомиллаштириш бўйича таклифлар бериш;

– инвестиция лойиҳаларини амалга ошириш билан боғлиқ масалаларни кўриш муддатини белгилаш.

Халқаро капитал ҳаракатида ўта муҳим ўринни кредит муносабатлари эгаллайди. Халқаро кредит муносабатлари узоқ ва қисқа муддатли бўлади. Қисқа муддатли кредитлаш манбаларини корхона ва фирмалар:

– савдо кредити;

– банк кредити;

– пул бозор воситалари (қисқа муддатли оддий вексил)дан фойдаланиш усули билан олиши мумкин. Алоҳида таъкидлаш лозимки, пул бозор воситалари орқали молиявий усуллари фақат йирик, фарқли ва юқори кредит рейтингга эга бўлган компаниялар фойдаланиши мумкин.

Савдо кредити асоси сотилган товарлар учун тўлов муддатини кечиктириб туриш йўли билан амалга оширилади. Аммо амалиётда ушбу тур ўз самарасини бермаяпти. Бунга сабаб:

1. Сотувчи учун самарали эмаслиги.

2. Харидорлар тўлов қобилиятининг пастлиги.

Агар фирмалар оддий векселларни муомалага чиқариш йўли билан ёки савдо кредити олиш йўли билан маблағ жалб эта олмаса, банк ёки бошқа молиявий муассасалар кредит ресурслардан фойдаланишга мажбур бўладилар. Ушбу кредитларни қуйидаги усуллар орқали олиш мумкин:

– Банкларнинг муддатли заёмлари;
– Кредит-линия йўли билан олиш;
– Банкларнинг револвер кредити;
– Банк овердрафти.

### Банкларнинг муддатли заёмлари ёрдамида халқаро кредит муносабатларини ташкил этиш

Банкларнинг муддатли заёмлар тўғридан-тўғри таъминланган (айрим жойларда таъминланган) кредит тури бўлиб, 90 кун муддатга берилади. Ушбу кредит тури билан махсус шартномалар молиялаштирилади ва кредит суммаси фонди билан яхлит ҳолда қайтарилади. Кредит шартномаси оддий вексел каби расмийлаштирилади. Бунда кредит ҳажми, фоиз ставкаси, муддати, тўлов жойи кўрсатилади.

Кредит муносабатининг ушбу усулида маъмурият расмийлаштириш ҳаракатлари юқори бўлганлиги сабабли курснинг умумий қийматини ортишига олиб келади. Шунинг учун бир формалари аввалдан режалаштирилган пул маблағларига бўлган эҳтиёждан, кутилмаганда юқори ҳажмлар заруރият туғилган тақдирдагина жалб этилади.

### Кредит-линия очиш йўли билан кредит муносабатларини ташкил этиш

Мижозларнинг доимий равишда жорий активларини ташкил этиш, молиялаш учун банк муассасалари томонидан маблағ ажратиш кредит-линия очиш йўли билан амалга оширилади. Ушбу усулда мижозга кредит ресурслари маълум лимитда, маълум муддатга (квартал, йил) берилади.

Кредит-линия бўйича кредит бериш кредит тизими ривожланган мамлакатларда банкларни ҳуқуқий мажбуриятлари расмийлаштирмаган ҳолда кредит муассасалари томонидан жавоб бериш йўли билан амалга оширилади ва бунинг учун устама фоиз олинади.

Ривожланаётган ёки бозор муносабатларига энди ўтаётган мамлакатларда эса кредит линияларини очиш ҳуқуқий расмийлаштирилган шартнома ҳисобланади. Шу билан бирга ушбу кредит линиялари банклар учун ҳам, қарз олувчи учун ҳам унча фойдали эмас. Чунки банкларда улар балансдан ташқари счётларда ҳисобга олиниб, унинг капиталини ўстиришни талаб

этади. Қарз олувчи учун эса молиялаш умумий фойдаланмаган кредит линия ҳажмига нисбатан аввалдан келишилган комиссион тўлов ҳисобига ўсишга олиб келади. Ушбу комиссион тўлов фойдаланилган кредит линиясининг ҳажмига нисбатан ва қарз олувчининг тўлов қобилиятидан келиб чиқиб, 0,5-2% миқдорда бўлади.

Фоиз тўлови ва кредит линиялари бўйича комиссия йиғимларини тўлашни таъминлаш мақсадида банк мижозлари депозит счётларида маблағ ушлаб туришни талаб этди.

## Банк овердрафти ёрдамида халқаро кредит муносабатларини ташкил этиш

Овердрафт — мижоз томонидан маълум минимал суммасига чек ёзиш имкониятини берувчи кредит линияси ҳисобланади.

Овердрафт линияси йилдан-йилга берилиб, у ўрта муддатли молиялаштириш шаклини ташкил этади. Бу йили қарз олувчи фоиз тўловини фақат дебит қолдиғига нисбатан тўлайди.

Халқаро кредит муносабатлари ташкил этишда энг муҳим шартлардан бири бу — кредит суммаси учун фоиз ставкасини белгилаш ҳисобланади.

Фоиз ставкалари банк-кредитор билан мижоз ҳисобланади. Фоиз ставкалари банк-кредитор билан мижоз ўртасидаги шартнома асосида ўрнатилади. Бунда асосан:

- мижознинг кредитини қайтариш қобилиятини баҳолаш;
- қисқа муддатли заёмлар;
- бозор омиллари асос қилиниб олинади.

Молия-кредит бозори ривожланган мамлакатларда банк фоиз ставкалари, КБК учун фоиз ставкасига асосланди. Бунда асосан муддат, молиялаштириш ҳажми, хавф-хатар даражасини инобатга олинади.

Кредит ресурслари учун фоиз ставкаларини бир неча шаклда ҳисоблаш мумкин.

- оддий ва доимий фоиз ставкаси;
- мураккаб (ўсиб борувчи) фоиз ставкаси;
- доимий ставка.

Кредит қўйилмалари самарадорлигини кредит ресурслари учун қайси фоиз ставкасини қўллаш билан тавсифланади. Бундан ташқари биз юқорида айтдикки, банк-кредитор ўзини депозит счётларида мижознинг маълум суммасини ушлаб туриши ҳам хавф-хатар даражасининг қисқартиришни бир усули ҳисобланади.

## 6.4. ХАЛҚАРО ВАЛЮТА МУНОСАБАТЛАРИ

### Валютанинг конвертацияланиши

Валютанинг конвертацияланиши – миллий пул бирлигининг қонуний мустаҳкамланган ҳолдаги айланишини, уни чет эл валютасига алмаштириш имкониятини ифодалайди. Конвертациялаш даражаси давлат томонидан қўлланадиган валюта ҳажмидаги чекланишга тескари нисбатда бўлади. Пул бирлигининг айланиши-халқаро меҳнат тақсимоти, жаҳон савдо ва ҳисоб-китобларида давлатнинг самарали иштирок этишининг муҳим омилидир.

Валютанинг конвертацияланиши бу ҳар бир мамлакатда валютанинг тўлов вазифасини бажариш қобилиятидир. 1867 йилда бундай валюталар қаторига АҚШ долларини киритди. Ҳозирги даврда 150 дан ортиқ мамлакат Халқаро валюта фондига аъзо бўлган мамлакатлардан ўнта энг ривожлангани тўла конвертацияланадиган валютага эга. Тахминан 50 таси қисман конвертацияланган валютага эга. Конвертация 3 хил бўлади: тўла, тўла бўлмаган конвертация ва конвертлашмайдиган валюта. 1976 йилдан бошлаб Халқаро валюта фонди тўла конвертацияланадиган валюта маъносини англатадиган “Эркин ишлатиладиган валюта” тушунчасини киритган. Бу валюта халқаро ҳисоб-китобларда, халқаро валюта бозорларидаги ҳисоб-китобларда ишлатилади ва жаҳон мамлакатларида валюта захираси сифатида жамғарилади.

Валюта тизимлари амалиётида конвертацияланадиган валютани баҳолашда валюта чеклашларининг озлиги ёки йўқлиги асосий белги бўлиб қолади ва шу билан бирга тўлиқ конвертацияланиш асосан ривожланган мамлакатларнинг валюталарига хосдир.

Валютанинг конвертацияланиши учун маълум зарурий шароитлар мавжуд бўлиши керак. Булар жумласига: ишлаб чиқаришнинг сифати, унинг самарадорлиги, техникавий жиҳатдан таъминланиши жаҳоннинг ривожланган давлатлари даражасида бўлиши, ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг рақобатбардошлиги; экспорт салоҳиятининг кучли бўлиши; ички нархлар таркибининг жаҳон нархларига мутаносиб эканлиги; тўлов балансининг ҳолати; ички хўжалик алоқалардаги бозор муносабатларининг ривожланиш даражаси ва ҳ.к. киради.

## Валюта курси

Валюта курси – бир мамлакат пул бирлигининг баҳосини бошқа мамлакат пул бирлигида белгиланишидир. Валюта курсининг белгиланиши ёки олтин бараварида (миллий пул бирлигининг кафолатланган олтин миқдори) ёки халқаро келишув орқали амалга оширилади. Классик олтин ўлчами (андозаси)да, яъни валюталарни марказий банкда эркин алмаштиришда, валюта курси уларнинг олтин қопламаси миқдори нисбатларига қараб ўрнатилади.

Конвертланадиган (эркин алмаштирадиган) валюталар курси асосида валюта қийматининг теппа-тенглиги ётади. Аммо валюта курслари деярли ҳеч қачон уларнинг бевосита қийматига тўғри келмайди. Халқаро савдо ва бошқа иқтисодий ҳаракатлар шароитларида чет эл валютасида ифодаланган тушумлар ва тўловлар нисбати, демак, чет эл валютасининг талаб ва таклифи мувозанатда бўлмайди. Фаол тўлов балансида ушбу мамлакат валюта бозорида чет эл валютасининг курслари тушади, миллий пул бирлигининг курси эса кўтарилади. қачон мамлакат пассив тўлов балансига эга бўлса, тескари ҳолат рўй беради. Шунинг учун ҳам кўпгина мамлакатларда миллий валютанинг қатъий расмийлаштирилган курси билан бирга эркин курси мавжуд бўлади. Расмий тенгма-тенглик асосида марказий банклар ва бошқа валюта-молия муассасаларининг ҳар хил мамлакатлар ва халқаро ташкилотлар ўртасидаги ҳисоб-китоблари амалга оширилади. Ташқи савдо ва иқтисодий алоқаларда келиб чиқадиган хусусий шахслар ҳамда ташкилотлар ўртасидаги ҳисоб-китоблар валютанинг эркин курси асосида амалга оширилади.

Валюта курсларининг қуйидаги шаклларини ажратиш мумкин:

**Эркин сузиб ютрувчи курс.** Бу талаб ва таклиф таъсирида эркин ҳолда ўзгарадиган ва бозор механизмдан фойдаланишга асосланган валюта курси.

**Бошқариладиган сузуб юрувчи курс.** Бу тебранадиган валюта курсининг бир кўриниши бўлиб, валютани тартибга солишнинг механизмидан фойдаланишни кўзлайди. Мисол учун, валюта-молиявий ва иқтисодий муносабатларни ноқулай оқибатларни вужудга келтирадиган миллий валюталар курсларининг кескин табранишини чеклаш учун Европа валюта тизимига кирган мамлакатлар, амалиётда валюта

курсининг ўзаро тебранувчан нисбий чегара келишувларини жорий этган.

**Қайд этилган валюта курси.** Бу миллий валюталар ўртасида расмий ўрнатилган нисбий бўлиб, валюта муносабатларида қонуний тартибда аниқлаш асосида амал қилади. У умумий пул бирликларининг бевосита олтин ёки АҚШ долларида ифодаланишини ва унинг бозор курслари тебранишини бир фоиз атрофида қатъий чекланишини кўзда тутади.

Халқаро савдо валюта пул бирликлари асосида олиб борилади. Ҳар бир мамлакатда ўз валютаси амал қилади. Хорижда товар, хизматлар ёки молиявий активларни сотиб олишдан аввал, валютани сотиб оладиган ёки бошқасига алмаштирадиган ташқи валюта бозорига мурожаат қилиш лозим. Халқаро савдо учун керак бўлган валютанинг айрибошлаш асосан жаҳоннинг йирик молия марказларида амалга оширилади.

Валютани айрибошланадиган курслари уларга бўлган талаб ва таклиф билан аниқланади. Масалан, 1986 йил бошида АҚШ доллари 10 француз франкига тенг бўлган бўлса, 2 йилдан кейин эса 6 франкга тенг бўлди. Айрибошланадиган валюта курсларининг ўзгариши билан бу мамлакатлар четга чиқарадиган ва четдан олиб келадиган товарлар баҳолари ҳам ўзгаради. Мисол учун, айрибошлаш курси 10 франк 1 АҚШ долларига тенг бўлганда, Америка фирмаси 60 франк турадиган винонинг бир шишасини четдан олиб келиш учун 6 доллар сарф қилиши керак. 6 франк 1 долларга тенг бўлган курсда, худди шундай винони сотиб олиш учун 10 доллар талаб қилинади. 10 франк 1 доллар тенг бўлган худди шундай ҳолатда, француз харидори АҚШда баҳоси 10 минг доллар бўлган “IBM” компьютерини харид қилишга 100 минг франк сарф қилишга мажбур. Шундай қилиб, АҚШ экспортерларининг жаҳон бозоридаги рақобатда беллашув қобилияти ва Америка фирмаларининг четдан олиб келинаётган товарларнинг АҚШ бозоридаги рақобатга бардошлиги амалдаги валюта курсининг барқарор бўлишини таъминлайди.

Валюта курслари мамлакатнинг ташқи савдо балансининг ўзгартириб, халқаро молиявий операцияларнинг боришига таъсир кўрсатади.

Ўзбкистонда сўмнинг расмий курси иқтисодий таҳлил, халқаро статистика таққосланишларида ишлатилади. Сўмнинг бозор курси чет элга борадиган фуқароларга эркин алмаштирадиган валютани сотиш вақтида қўлланилади. Сўмнинг “Ким ошди” савдосида аниқланган курси — ”Ким

ошди" савдодаги талаб ва таклифга биноан аниқланган сўмнинг ҳақиқий баҳосидир. Сўмнинг тижорат курси халқаро ҳисоб-китоблар, корхоналарда ташқи савдо уюшмалари, банклар билан бўлган ҳар хил операциялар амалга оширилганда хизмат қилади.

Долларга нисбатан сўмнинг курси пасайиб бораяпти, аммо бу сўмнинг ҳақиқий харид қобилиятини ифодалайдиган кўрсаткич бўла олмайди, чунки у курслар "Ким ошди" савдосида ва валюта биржаларидаги операциялар таъсирида вужудга келади.

**Валюта курсининг иқтисодиёт учун аҳамияти**

Кўпгина мамлакатлар ўзининг миллий валютасига эга. Шунинг учун халқаро тўловлар амалга оширилганда тўловнинг миллий воситалари хорижий воситаларга алмаштирилиши керак. Товар ва хизматларни четга чиқарувчи кўп ҳолларда ўзининг даромадини миллий валютада олишга интилади. Бунда хорижий харидор (импортёр) бу валютани ўз мамлакатининг валютасига алмаштириши керак. Бошқа ҳолатда эса, агар тўловлар хорижий валюталарда амалга оширилса, экспорт қилувчи (четга товар чиқарувчи) уни мустақил равишда миллий валютага алмаштириши керак.

Бундай ҳисоб-китоблар амалий алмаштириш, бошқача қилиб айтганда, вексел курси бўйича амалга оширилади. Хорижий валютанинг бир ёки юз ёки мингта пул бирлиги учун тўланадиган баҳоси вексел курси деб аталади. "Вексел курси" халқаро ҳисоб-китоблар асосан савдо вексellари асосида амалга оширилган тарихий даврни акс эттиради. Бугун бу жараён банк орқали ўтказишлар ёрдамида бажарилади. Хорижий пул воситаларини белгилаш учун қўлланиладиган махсус атама – бу "Валюта". Шунинг учун ҳам кўпинча "Вексел курси" ўрнига "Валюта курси" деган термин ишлатилади.

Хорижий валюталар одатда валюта бозорида сотилади ва сотиб олинади. Бунда гап мавжуд бўлган валюта миқдори ҳақида эмас, балки хорижий банкларнинг активлари ҳақида кетади. Бундай савдо ҳар хил валюталарда талаб ва таклифни мувозанатга келтирадиган пул-кредит муассасалари ўртасида асосан телефон орқали амалга оширилади. Ана шу мақсад учун улар чет элда активларни ушлаб туради ёки қарзга беради. Қайсидир банкнинг валюта активлари ва валюта пассивлари ўртасидаги фарқи унинг "Валюта ҳолати" деб аталади. Аввал, банклар ўз валютасини, асосан, АҚШ долларига сотган. Доллар орқали бошқа валюталар савдоси ҳам амалга

оширилган. Мисол учун, агар, Англияда француз франки керак бўлса, аввал британ фунти долларга сотилиб, кейинчалик олинган доллар яна фаранг франкларига сотилган. Бу амалиётда ҳамма валюта курсларининг долларга боғланганлиги ифодаланган. Аммо ҳозир Европада савдо кўпинча немис маркалари орқали амалга оширилмоқда.

Валюта курслари доимий ҳаракатда бўлади. Аммо кўпгина валюта биржаларида (уларни тор маънода, валюта бозорлари деб аташ мумкин) бир кунда бир марта ҳар бир котировка (баҳолаш) қилинадиган валюта учун пул-кредит муассасалари ва банк мижозлари бўлмаганлар ўртасида валюта келишувлари учун асос бўлиб хизмат қиладиган "Расмий курс" ўрнатилади. Валюта савдосини амал қилиши учун муҳим шароит қандайдир валютани хорижий валютага алмаштиришнинг чексиз имконияти бўлади. Бу ҳолатда биз "Конвертацияланадиган" валюта хусусида фикр юритамиз.

Валюта курслари мамлакатлар ўртасидаги товар ҳаракати билан боғлиқ бўлган ҳисоб-китобларни олиб бориш учун муҳим асос бўлади. Шунинг учун ҳам узоқ вақт мобайнида, валюта курслари қаттиқ ёки тор чегараларда ўзгариши мумкин деган фикр юритилган. Лекин валюта курслари кундан-кунга ўзгарадиган талаб ва таклиф асосида шаклланади. Валютанинг қаттиқ курси фақатгина қандайдир бир муассаса талаб ва таклифни мана шу курс асосида тенглаштирилишига ҳаракат қилсагина ўрнатиш мумкин. Бунга давлатларнинг эмиссия банкларигина қодир. Қаттиқ валюта курсида улар валютани харид қилиш ва сотиш орқали (мутахассислар бу ҳолатларда "Валюта инвервенцияси" хусусида гап юритишади) валюта бозорида ўз валютасининг барқарор курсини сақлашлари лозим.

Бугунги кунда ҳаммадан кўп сотиладиган валюталар (АҚШ доллари, немис маркаси, япон йенаси, Швейцария франки) ўртасида алмаштириш нисбатлари мустаҳкам эмас. Уларнинг валюта курслари ўзгарувчан. Бундай ҳолатда уларни "Сузиб юрувчи" деб аташади. Кўпгина йирик давлатлар эгилувчан, эркин ёки эркин ўзгарадиган валюта курсларига эга. Бунинг учун эмиссия банкларининг аралашуви талаб қилинмайди. Аммо улар курснинг кескин сакрашини тартибга солиш учун бу юмушни ихтиёрий бажаришади. Европанинг кўпгина мамлакатлари ўртасида валюта курслари аксинча, мустаҳкамдир. Шундай қилиб, жаҳонда валюта курсларининг замонавий таркиби эгилувчан ва қаттиқ валюта курслари тизимидан иборатдир.

## Бреттон-Вудск валюта тизими

Бреттон-Вудск валюта тизимига халқаро савдони балансли ва тўсиқсиз ривожланишини таъминлаш мажбуриятини олган давлатларнинг ўзаро келишувига эришилган АҚШнинг Бреттон-Вудск шаҳри номи асос қилиб олинган.

Бреттон-Вудск валюта тизимига биноан жаҳон пули ролини олтин билан бир қаторда Америка доллари ҳам бажаради. АҚШ капиталистик дунёда ишлаб чиқариш ва савдо соҳасида якка ҳокимлик мавқеини эгаллагани учун Ғарбий Европа мамлакатларига бу валюта механизмини мажбуран жорий этган. Барча капиталистик мамлакатлар олтин захираларининг 3/4 қисмига эга бўлган АҚШ ҳар қандай давлатнинг марказий эмиссия банки тақдим этган долларларни олтинга алмаштириш мажбуриятини ўз зиммасига олган. Бреттон-Вудск пул тизими Америка долларини, демак, АҚШни ўзини ҳам ўзига хос ҳолатга қўйди. Бошқа мамлакатларга нисбатан фарқи ўлароқ АҚШ тўлов балансидаги қарзларни олтин билан эмас, балки доллар билан узиш имкониятига эга бўлди.

1971 йилга қадар Халқаро валюта фонди ўзининг мақсадларига, биринчидан, мустаҳкам валюта курслари, иккинчидан, валютанинг эркин алмаштирилиши ва учинчидан, кўп томонлама кредитлар ёрдамида муваффақиятли эришиб келган.

1973 йилдан бошлаб Халқаро валюта фонди аъзолари бўлган мамлакатларда валюта курслари ўзгарувчан бўла бошлаган. Халқаро валюта фонди Низомининг IV бандига биноан унинг ҳар бир аъзосига унга мувофиқ келадиган валюта курслар тизимини танлаб олиши мумкин.

1979 йил 13 мартдан, Европа валюта тизими (ЕВТ) кучга кирган вақтидан бошлаб, Европа ҳамжамияти аъзоларининг валюталари янги пул бирлиги – ЭКЮга қаратила бошланди. Халқаро валюта фондида иштирок этадиган эмисся банклари валюта бозорини ишғол қилиш йўли билан ўз валюталарининг белгиланган валюта коридоридан четга чиқишини асосий курсга нисбатан ±2,25 фоиздан ошмаслиги мажбуриятини олишган. Ғарбий Европа валюта тизими ёрдамида молиявий-сиёсий барқарорлик ҳудудига айланиши керак. Аммо бу ягона иқтисодий тизимнинг валюталари учинчи бир мамлакат валюталарига нисбатан ҳали ҳам ўзгарувчан бўлиб қолмоқда.

Халқаро валюта фондининг асосий мақсади нималардан иборат?

Халқаро валюта фондининг асосий мақсади ташқи савдо ва халқаро валюта-молиявий ҳамкорликни ривожлантириш,

Халқаро валюта фонди аъзолари тўлов балансларининг мувозанатини сақлаш, валюта курсини тартибга солиш, жаҳон валюта тизимини соғломлаштиришга қаратилган ислоҳотларни яратишдан иборатдир. Халқаро валюта фонди иккинчи жаҳон уруши тугамасдан, урушда қатнашган давлатлар ўз иқтисодиётини қайта тиклаш хусусида ўйлашни бошлаган вақтда ташкил бўлган. У дунёнинг 150 дан ортиқ давлатини бирлаштиради. Ҳозиргача Халқаро валюта фондига Куба, Шимолий Корея, Швейцария ва бошқа айрим давлатлар аъзо бўлиб киришмаган. Фонднинг нуфузи жуда юқори, чунки унда бутун дунёнинг 9 та тажрибали эксперт-иқтисодчилари иш кўришади. Халқаро валюта фондининг ишни ташкил қилиш механизми содда: кредитлар (тижорат банкларининг кредитларига нисбатан даромадлироқ) аниқ белгиланган курсда олиб бориладиган иқтисодий сиёсатга йўналтирилади. У ёки бу мамлакатнинг ҳукумати ва Халқаро валюта фонди ўртасидаги "Ниятлар хусусидаги мактуб"да амал қилиниши мумкин бўлган иқтисодий чоралар қаттиқ белгилаб қўйилади ва шуни ҳисобга олган ҳолда кредит берилади. Бунинг устига кредитлаш қисмларга бўлиб олиб борилади ва ҳукумат келишилган курс (йўл)дан чиқиб кетса, тўхтатилади.

Ўзбекистон 1992 йилда Халқаро Валюта Фондига ва Умумжаҳон Банкига аъзо бўлиб, жадаллик билан халқаро валюта муносабатларини кенгайтириб, жаҳон валюта тизимига қўшилмоқда. Шу сабабли ҳам миллий валютани мустаҳкамлаш, уни рақобатга чидамлигини ошириш, конвертациялашувни таъминлаш Республика иқтисодий ривожланишининг ҳозирги босқичидаги муҳим вазифаси ҳисобланади.

## 6.5. ХАЛҚАРО ИҚТИСОДИЙ ИНТЕГРАЦИЯ

Иқтисодий тараққиётга хос нарса аввал дифференциация (табақаланиш)ни, сўнгра интеграциянинг юз беришидир. Дифференциация иқтисодий фаолиятнинг аҳолида мустақил ишга айланиши, бошқа фаолият турларидан ажралиб, ўзига хос аҳамият касб этиши мумкин. Халқаро майдонда бу жараён турли мамлакатлар миллий иқтисодиётининг ўз манфаати йўлида мустақил ривожланиб боришини билдиради. Ер юзида янгидан-янги мустақил давлатлар пайдо бўлиб, уларнинг иқтисодиёти мустақил ривожланади. Дифференциация чуқурлашиб, юксак даражага етгач, иқтисодий интеграция бошланади. Масалан, Европа мамлакатлари иқтисодиёти асрлар оша мустақил ривожланиб келган ва ниҳоят XX асрнинг II

ярмидан бошлаб бу мамлакатларда хўжалик ҳаётининг интеграцияси юз берди.

Халқаро иқтисодий интеграция турли мамлакатлар миллий хўжалигининг ўзаро яқинлашиб ва бирлашиб кетиши натижасида ягона, мамлакатлараро байналмилал хўжаликнинг ташкил топишидир.

Мамлакатлар иқтисодиётининг бир-бирига мослашуви натижасида юзага келган мунтазам иқтисодий алоқалар интеграцион алоқалар дейилади. Уларнинг чуқурлашиб ва кенгайиб боришига қараб интеграция тўрт поғонали бўлади:

1. **Эркин савдо зонасидаги интеграция**. Бу зонани ташкил этган давлатлар ўртасидаги савдо-сотиқ эркин бўлади, бож пули бекор қилинади, экспорт учун квота ўрнатилади.

2. **Эркин иқтисодий зоналар доирасидаги интеграция**. Бу зоналар комплекс хусусиятда бўлиб, нафақат савдо-сотиқ, балки саноат фаолияти, банк-суғурта иши ва технологик соҳада ҳам интеграцион алоқалар ўрнатилади. Бу зоналар очиқ ҳудудлар деб юритилади. Бу ерда иқтисодий фаолият эркин бўлиб, унинг барча иштирокчиларига имтиёзлар берилади.

3. **Умумий бозор доирасидаги интеграцион алоқалар**. Умумий бозорга бирлашган мамлакатларнинг миллий бозори бир-бири учун очиқ бўлади. Миллий бозорлар бирлашиб, ҳамма учун ягона бўлган умумий бозор вужудга келади. Бундай бирлашма доирасида товарлар ва хизматлар, иш кучи ва капиталнинг эркин кўчиб юриши, уларнинг қайси мамлакат қулай бўлса, шу ерда ишлатилиши юз беради. Миллий иқтисодий чегаралар бекор бўлади ёки улардаги иқтисодий тўсиқлар (масалан, бож пули, квота, товарга қўйилган талаб) минимал даражага келади.

Умумий бозорнинг намунаси Европа Иттифоқидир. Унга 1957 йили 6 давлат иштирокида асос солинган (Франция, ГФР, Италия, Белгия, Голландия ва Люксенгбург), 1973-1986 йилларда унга яна 6 та давлат қўшилди (Буюк Британия, Дания, Ирландия, Греция, Португалия, Испания), 1996 йили жами 15 давлатни бирлаштирди.

«Иқтисодий ва валюта иттифоқи» доирасидаги интеграция – интеграциянинг олий шакли, мазкур иттифоққа кирган мамлакатларда иқтисодиёт, валюта ва сиёсий соҳада ягона йўл тутилади. Европада иқтисодий соҳада бирлашган 15 давлат 2000 йилга қадар янги уюшмани ташкил этади. Бу ерда ягона бюджет, солиқ ва кредит тизими ўрнатилади. Ягона пул – «Евро» деган валюта киритилди. Албатта, бу иқтисодиётни юксак даражада бирлаштиради, аммо айрим мамлакатларнинг ўз иқтисодий мустақиллигидан воз кечишига тўғри келади.

## 6.6. ХАЛҚАРО ИШЧИ КУЧИ ҲАРАКАТИ

Ишчи кучининг халқаро ҳаракати охирги ўн йилликда кучайиб, жаҳон хўжалиги тараққиётига, меҳнат ресурсларини халқаро алмашувида иштирок этувчи давлатларнинг ижтимоий-иқтисодий тараққиётига сезиларли таъсир кўрсатмоқда. Бугунги кунда ер юзида 90 млн. ишчи мигрант бор бўлиб, ҳар бир ишчига 2 тадан боқиманда тўғри келишини ҳисобга олсак, уларнинг сони 135 млн. дан ошади. Давлатлараро ишчи кучининг ҳаракатига сиёсий-иқтисодий, диний ва маданий хусусиятдаги омилар таъсир кўрсатади. Буларнинг ичида иқтисодий омил алоҳида аҳамиятга эга бўлиб, ривожланаётган мамлакатларда ишсизликнинг кўплиги, аҳолининг турмуш даражаси пастлиги ишсизларни иш истаб чет мамлакатларга кетишга мажбур қилувчи асосий сабаб ҳисобланади. Ҳозирги пайтда статистик маълумотларга қараганда дунёда ҳар ўн оиладан бири кўчиб юради, уларнинг тўртдан уч қисми ишчи кучига миграциясига тўғри келади. Таъкидлаш керакки, ишчи кучи миграцияси ҳар доим мавжуд бўлган воқеа ҳисобланади, бироқ XIX аср ўрталаридан бошлаб, у тез-тез такрорланиб турадиган, оммавий тусдаги жараёнга айланди. Расмий маълумотларга қараганда 1990 йилда Ғарбий Европа мамлакатларида 15,2 млн.га яқин чет эллик истиқомат қилган, Европа Иттифоқида 13,4 млн. киши ёки туб аҳолининг 5 фоизи хорижлик ишчиларга тўғри келган. Ғарбий Европанинг айрим давлатларида уларнинг салмоғи янада юқори. Хусусан, Швецияда – 16,4%, Белгияда – 9,1%, Германияда – 8,4%, мутахассислар – 10%га етади. АҚШда хорижий ишчилар сони 5,65 млн., Лотин Америкасида 3,5-4 млн., Яқин Шарқ ва Шимолий Америка мамлакатларида 2,8 млн., Ғарбий Африкада 1,3 млн. кишини ташкил этади.

Жаҳон меҳнат бозорининг ривожига иқтисодий демографик ва сиёсий омиллар жуда кучли таъсир этади. Иқтисодий омилларга давлат иқтисодий тизимининг мустаҳкамлиги, унинг ўсиш даражаси ва ривожланиш кўлами киради. Дунёнинг турли минтақаларида иқтисодий фаровонлик, меҳнат шароитлари ва иш ҳақи ўртасидаги фарқ ишчи кучини мамлакатлараро кўчиб юришига сабаб ҳисобланади. Масалан, АҚШ ва Мексикадаги даромадларнинг тахминан 10 бароварга фарқ қилиши мексикалик ишчиларни АҚШга иш излаб, кўчиб боришига сабаб ҳисобланади. Жаҳон меҳнат бозорининг ривожи у ёки бу давлатларнинг иқтисодий ўсиш суръатларининг ўзгаришига ҳам боғлиқ бўлади. Бундай боғлиқлик даврий иқтисодий ўсиш ёки қисқаришлар пайтида жаҳон бозоридаги ишчи кучига бўлган талаб ва таклифда бевосита акс этади. Мамлакат қанчалик катта бўлса, унинг меҳнат бозорига таъсири ҳам шунчалик кучли бўлади. Аҳолининг ўсиш суръати,

сонининг кўпайиши ёки қисқариши демографик омиллар ҳисобланиб, унинг таъсири Осиё, Африка ва Лотин Америкаси мамлакатларида яққол кўзга ташланади. Бу мамлакатларда аҳоли нуфузининг тез ортиши иқтисодий аҳволни оғирлаштириб, ишчи кучи миграциясига шарт-шароит яратади. Ишчи кучининг асосий истеъмолчиси бўлиб саноати ривожланган мамлакатлар ҳисобланади, яъни уларда иқтисодий ўсиш суръатлари аҳолининг сонини ўсиш суръатларидан юқори ҳисобланади. XX аср 90-йилларида иқтисодий ҳамкорлик ва тараққиёт ташкилотида иқтисодий фаол аҳоли йилига ўртача 0,9%га, ички маҳсулот ҳажми эса 3% ошган. Аҳолишунос мутахассисларнинг тахминига кўра бугунги кунда вужудга келган ер юзи аҳолисининг ўсиш тенденцияси XXI асрнинг ўрталаригача сақланиб қолади. Жаҳон аҳолиси 2025 йилгача 3,26 млрд. кишига кўпайиши кутилмоқда. Бу асосан ривожланаётган мамлакатлар ҳисобига бўлади. Демак, ривожланаётган мамлакатларнинг Европа ва АҚШга демографик тазйиқи 2000 йилларнинг ўрталаригача ҳам сақланиб қолиши мумкин.

Айрим мамлакатларда сиёсий вазиятнинг барқарор эмаслиги, уларнинг иқтисодий аҳволига салбий таъсир этади ва ишчи кучини четга оқиб чиқиб кетишини кучайтиради. XX асрнинг 90-йилларида Шарқий Европа ва собиқ СССР республикаларида сиёсий вазият бунинг исботи бўлиб ҳисобланади. Ғарб мутахассисларининг фикрича собиқ социалистик мамлакатлардан ривожланган мамлакатларга кетувчи кишиларнинг сони 50 млн.дан ортиқ бўлиши мумкин.

Ишчи кучини истеъмол қилувчи асосий халқаро меҳнат бозорларининг 4 та йирик маркази мавжуд бўлиб, улар меҳнат ресурслари миграция оқимининг йўналишларини белгилаб бермоқда. Биринчи марказ Яқин Шарқда жойлашган бўлиб, нефт қазиб чиқариш саноатини ва унга боғлиқ ишлаб чиқариш ҳамда ижтимоий инфратузилмани ривожланиши унинг вужудга келишига туртки берган. Асосий истеъмолчи давлатлар: Бирлашган Араб Амирликларида – 90% яқини, Қатарда – 80%дан юқори, Қувайтда – 70%га яқини, Саудия Арабистони ва Бахрейнда – 40%га яқинини хорижлик ишчилар меҳнат ресурслари ташкил этади.

Иккинчи йирик марказ бўлиб, Ғарбий Европанинг ривожланган мамлакатлари ҳисобланади. Ишчи кучи миграцияси 2-жаҳон урушидан кейинги даврда бу мамлакатларда миллий иқтисодиётни тиклашда асосий рол ўйнади. Ҳозирги пайтда ҳам хорижий ишчи кучи паст малакали ва обрўли бўлмаган тармоқларда кенг қўлланилади. Бу тармоқларда (автомобилларни йиғиш, тоғ-кон ва металлургия саноати) хорижликлар 70% ташкил этади. Ғарбий Европанинг 15 мамлакатида ягона

меҳнат бозорининг барпо этилиши бу минтақанинг аҳамиятини кучайтириб, уни хорижлик ишчилар учун жозибадор бозорга айлантирди.

Жаҳон меҳнат бозорининг учинчи йирик Маркази АҚШ ва Канада ҳисобланади. Бу ерга нафақат Лотин Америкасидан паст малакали ишчилар, балки юқори малакали мутахассислар ҳам интиладилар. Натижада АҚШ ўзининг замонавий фан-техникага асосланган тармоқларини, юқори малакали мутахассисларга бўлган эҳтиёжини кадрлар тайёрлашга катта харажатлар қилмасдан таъминлайди.

Халқаро меҳнат бозорининг 4-йирик маркази бўлиб, Аргентина ҳисобланади. Бу ерга қўшни мамлакатлардан кўплаб миқдордаги ишчилар иш излаб келадилар. Аргентинадан ташқари йирик халқаро меҳнат бозорлари сифатида ЖАР, Австралия ва Жанубий-Шарқий Осиёдаги айрим янги индустриал мамлакатларни ҳам кўрсатиш мумкин.

## Мавзу бўйича назорат саволлари

1. Халқаро меҳнат тақсимотининг моҳияти нимада намоён бўлади?
2. Халқаро меҳнат тақсимоти ривожланишининг иккита асосий шакли қайсилар?
3. Халқаро савдонинг 4 та асосий гуруҳини айтиб беринг.
4. Халқаро савдода дунё мамлакатларининг ўрни ва иштироки тўғрисида нималарни биласиз?
5. Халқаро капитални экспорт қилиш шакллари қайсилар?
6. BERI индекси нима ва у нимани ифодалайди?
7. Банкларнинг халқаро кредит ҳаракатидаги иштироки қандай банк операцияларидан иборат?
8. Валюта конвертацияси нима ва унинг шакллари, шартларини кўрсатиб беринг.
9. Валюта курси моҳияти ва унинг шаклларини тушунтириб беринг.
10. Валюта курсининг иқтисодиёт учун аҳамиятини тушунтириб беринг.
11. Бреттон-Вудск валюта тизими қачон ташкил топган ва Европа Валюта тизимидан фарқи нимада?
12. Халқаро иқтисодий интеграциянинг моҳияти ва босқичларини тушунтириб беринг.
13. Халқаро ишчи кучи ҳаракатининг сабаблари ва шаклларини айтиб беринг.
14. Энг йирик халқаро меҳнат бозорлари қайсилар?

## АСОСИЙ АДАБИЁТЛАР

1. Каримов И. А. Ўзбекистон бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли. –Т., «Ўзбекистон», 1993.

2. Каримов И. А. Биздан озод ва обод Ватан қолсин. –Т., «Ўзбекистон», 1994.

3. Каримов И. А. Ўзбекистон иқтисодий ислоҳотларни чуқурлаштириш йўлида. –Т., «Ўзбекистон», 1995.

4. Каримов И. А. Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. –Т., «Ўзбекистон», 1997.

5. Каримов И. А. Тарихий хотирасиз келажак йўқ. –Т., «Шарқ» нашриёт-матбаа концерни бош таҳририяти, 1998.

6. Каримов И. А. Миллий истиқлол мафкураси халқни –халқ, миллатни миллат қилишга хизмат этсин. –Т., «Ўзбекистон», 1998.

7. Каримов И. А. Миллий истиқлол мафкураси – халқ эътиқоди ва буюк келажакка ишонч. –Т., «Ўзбекистон», 2000.

8. Каримов И. А. Озод ва обод Ватан, эркин ва фаровон ҳаёт – пировард мақсадимиз. –Т., «Ўзбекистон», 2000.

9. Каримов И. А. Иқтисодиётни эркинлаштириш ва ислоҳотларни чуқурлаштириш – энг муҳим вазифамиз. – «Ўзбекистон овози» газетаси, 2000 йил 15 феврал.

10. Каримов И. А. Иқтисодиётни эркинлаштириш – фаровонлик пойдевори. «Ўзбекистон овози» газетаси, 2000 йил 22 июл.

11. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. –Т., «Ўзбекистон», 1988.

12. Ўзбекистоннинг янги аср дастури. – Ислом Каримовнинг «Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари» асари бўйича ўтказилган республика илмий-услубий конференцияси материаллари. Андижон, 1998.

13. Ўзбекистон Республикаси иқтисодиёти. –Т., «Ўзбекистон миллий энциклопедияси», 1998.

14. Мустақиллик ва тараққиёт. –Андижон, 1996.

15. Абдуллаев Ё., Яхёев К. Солиқ. –Т., «Меҳнат», 1997.

16. Абдуллаев Ё. Бозор иқтисодиёти асослари. –Т., «Меҳнат», 1997.

17. Иқтисодий таълимотлар тарихи. Дарслик академик С. С. Ғуломовнинг таҳрири остида. –Т., 1997.

18. Муфтайдинов Қ., Йўлдошев Қ. Шарқ иқтисодий таълимотлари. Т., «Мерос» нашриёти, 2002.

19. Йўлдошев Қ., Муфтайдинов Қ. Иқтисод илми асослари. –А., «Андижон», 1996.

20. Йўлдошев Қ., Муфтайдинов Қ. Иқтисодий билим асослари. – Т., «Ўқитувчи», 1999.

21. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. –М., 1976.

22. Корнаи Я. Путь к рыночной экономике. –М., 1991.

23. Ломперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. –М., 1993.

24. Макконнел К., Брю С. Экономикс. –М., 1992.

25. Расулов М. Бозор иқтисодиёти асослари. –Т., «Ўқитувчи», 1999.

26. Самуэльсон П. Экономика. –М., 1964.

27. Учебник по основам экономической теории. /Под.ред. В. Д. Камаева. –М., 1994.

28. Хейне П. Экономический образ мышленния. –М., 1991.

29. Шарифхўжаев М., Абдуллаев Ё. Менежмент. –Т., «Меҳнат», 2000.

30. Шодмонов Ш., Жўраев Б. Иқтисодиёт назарияси. Маърузалар. –Т., 2000.

31. Экономикс: теория и практика. –Спб, 1993.

32. Экономическая теория. Учебник. –Т., 1999.

33. Эклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель. –М., 1991.

34. Ўлмасов А., Шарифхўжаев М. Иқтисодиёт назарияси. –Т., «Меҳнат», 1995.

35. Ўлмасов А. Иқтисодиёт асослари. –Т., «Меҳнат», 1998.

**Қўшимча адабиётлар**

1. Маликов Т., Олимжонов О. Молиявий менежмент. –Т., «Академия», 1999.

2. Йўлдошев М., Турсунов Й. Молия ҳуқуқи. –Т., «Молия», 1998.

3. Йўлдошев М., Турсунов Й. Банк ҳуқуқи. –Т., «Молия», 2001.

4. Йўлдошев М., Турсунов Й. Солиқ ҳуқуқи. –Т., «Молия», 2000.

5. Менежмент ва бизнес асослари. –Т., «Меҳнат», 1997.

6. Абдуллаев Ё., Шохаъзамий И. Қимматбаҳо қоғозлар. –Т., «Меҳнат», 1997.

7. Собиров Х. Суғурта. –Т., «Меҳнат», 1988.

8. Ўлмасов А. Оила иқтисоди. –Т., «Меҳнат», 1998.

# МУНДАРИЖА

## V БОБ. ИҚТИСОДИЁТНИ ДАВЛАТ ТОМОНИДАН БОШҚАРИШ



## VI БОБ. ЖАҲОН ИҚТИСОДИЁТИ ВА ХАЛҚАРО ИҚТИСОДИЙ МУНОСАБАТЛАР

САИДАҲРОР ҒУЛОМОВ, АБДУРАУФ АБДУЛЛАЕВ,
АБДУЛАЗИЗ СОТВОЛДИЕВ

# ИҚТИСОДИЁТ ИЛМИ АСОСЛАРИ

**Тошкент — «Молия» — 2002**

Муҳаррир *М. Тожибоева*
Техник муҳаррир *А. Мойдинов*
Компьютерда саҳифаловчи *Н. Заитова*

Босишга рухсат этилди 11.06.2002 й. Бичими 60x84$^1/_{16}$. «TimesUZ» ҳарфида терилди. Босма табоғи 14,0. Нашриёт ҳисоб табоғи 13,3. Адади 3000. Буюртма № 31. Баҳоси шартнома асосида.

«Молия» нашриёти, 700000, Тошкент. Я. Колас кўчаси 16-уй. Шартнома №24-02.

МЧЖ «Matbaa tongi» босмахонасида чоп этилди.
Тошкент ш. У. Носир, 25 уй.